



ВЕСТНИК

Поволжского государственного
университета сервиса

Серия

ЭКОНОМИКА

Выпуск № 5 (13)

Тольятти 2010

ВЕСТНИК ПВГУС

ЭКОНОМИКА

Выпуск № 5 (13)

2010

I ISSN 2073- 9338



9 772073 933004



**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

Следующий выпуск в декабре 2010 года



**МАТЕРИАЛЫ ПРИНИМАЮТСЯ
В СЛЕДУЮЩИЕ РУБРИКИ:**

1. Макроуровень

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

2. Мезоуровень

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

3. Микроуровень

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

4.

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

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



ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 5 (13) – 2010 ноябрь

Журнал основан в 1995 г.

Выходит 6 раз в год

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

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации
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 23.11.2010.

Формат 60x80^{1/8}. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 26,75. Тираж 1000 экз. Заказ 65/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2010

Переписка 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

Вахтина Маргарита Анатольевна 8

ВЛИЯНИЕ ОПОРТУНИЗМА НА ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Рассматривается вопрос о факторах, оказывающих влияние на структуру и величину транзакционных издержек. Особое внимание уделяется поведенческим предпосылкам: ограниченной рациональности и оппортунизму. Обосновывается вывод о том, что оппортунизм не является следствием технологических, экономических и политических факторов, так как непосредственно связан с человеческим поведением. Оппортунизм значительно усложняет измерение транзакционных издержек, так как переводит легальные сделки в теневые и вызывает отрицательные внешние эффекты

Глухова Людмила Владимировна 14

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Предлагается использовать методы структурного анализа и синтеза для развития бизнес-процессов и бизнес-планирования. В отличие от известных решений процессного подхода предлагаемое решение позволяет для каждого процесса инновационной деятельности предприятия количественно оценить его качество

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Мурадова Юлия Анатольевна 22

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО

ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ

Исследованы вопросы понимания и развития механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в регионах Юга России, а также проектной практики. Сделан ряд общих выводов о существующих проблемах и барьерах для развития региональной инфраструктуры на основе ГЧП

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

- Будагова Елена Александровна 31
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БИЗНЕСА
В ОБРАЗОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ
Прочные основы знаний и умений должны закладываться в течение первых лет образования, которое должно основываться на новых технологиях; преподаватели и учителя должны постоянно повышать свой профессиональный уровень. Реализация социального диалога в сфере профессионального образования в большой степени зависит от реализуемых в рамках национальных государств моделей производственных отношений
- Любохинец Лариса Сергеевна 40
Бабич Любовь Михайловна
АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА
Рассмотрены технико-экономические показатели конкурентоспособности национальной экономики Украины, факторы ее наращивания в условиях глобализации мировых рынков. Определены стратегические ориентиры сдвигов в национальной экономике, используя качественные параметры формирования макроэкономических показателей как источников конкурентоспособности
- Чеботаренко Елена Сергеевна 48
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА
АВТОСЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОГО РЕГИОНА
Статья посвящена изучению особенностей функционирования рынка автосервисных предприятий, так как развитие этой сферы имеет прямое влияние на успешное функционирование практически всех отраслей экономики региона

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- Блинов Андрей Олегович 54
ПРАВСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА, КРИЗИСЫ И МОДЕРНИЗАЦИЯ
Представлен событийный анализ политических, экономических и социальных процессов, происходящих в России и в мире за последнее десятилетие. Авторами предпринята попытка прогнозирования сфер влияния того или иного государства на будущее мировое устройство
- Солоненко Анна Александровна 62
ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭВОЛЮЦИЮ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕДУР
ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ
Представлены учетные процедуры, дополняющиеся и изменяющиеся под воздействием изменения объективной реальности: эволюционная концепция объясняет усложнение строения учетной системы, а теория диссипативных структур приводит доказательства ее эмерджентности. Рассмотрено развитие учетной системы как составляющей всей социально-экономической системы, корректируемой и направляемой обществом

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

- Захаров Сергей Борисович 66
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ
Рассмотрены основные направления развития интеллектуальных транспортных систем (ИТС) в России. Приводятся примеры ведущих ИТС. Анализируется значение ИТС в современных транспортных условиях

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

- Агапова Татьяна Николаевна 73
Медведева Наталья Александровна
СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ
В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
Рассматриваются вопросы развития сельского хозяйства в Вологодской области. Основное внимание уделено структурным изменениям в аграрном производстве в увязке с эффективностью функционирования предприятий

- Ковязина Елена Владимировна 78
**ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ
 В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**
В субъектах РФ накоплен значительный опыт формирования в составе региональных бюджетов и распределения между муниципальными образованиями фондов оказания помощи местным бюджетам. В условиях высокой дифференциации бюджетной обеспеченности муниципальных образований и неравномерности распределения доходобразующей собственности решить проблемы несбалансированности интересов без перераспределения средств финансовой помощи затруднительно
- Корчагин Павел Валентинович 85
**КОМПЛЕКСНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
 В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**
Исследованы проблемы инновационной активности и инновационной деятельности между отдельными предприятиями и регионами
- Романова Ольга Леонидовна 91
Дудко Виктор Николаевич
**ИССЛЕДОВАНИЕ НЕКОТОРЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ
 СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
 В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ СУБРЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**
Рассматриваются проблемы регионализации в современных условиях, осуществлен сравнительный анализ некоторых показателей развития социально-трудовой сферы в рамках Приволжского федерального округа (субрегиона) и Самарской области
- Шнякина Юлия Равильевна 104
РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
Рассматриваются содержание и преимущества постоянного поиска путей формирования, приращения, вовлечения и повышения эффективности использования региональных ресурсов, являющихся необходимым условием и объективной закономерностью сбалансированного развития региона
- Янов Виталий Валерьевич 112
Иноземцева Елена Юрьевна
**ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
 С УЧЕТОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ КАСС**
В настоящее время государство активизирует свою деятельность по контролю за функционированием организаций, осуществляющих ипотечное кредитование, создавая необходимые институты. При поддержке правительства данным организациям могут предоставляться налоговые преференции при разработке и внедрении специальных программ по ипотечному жилищному кредитованию

РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

- Витевская Ольга Витольдовна 120
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ УСЛУГАМИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ
Рассматриваются основные методические подходы к управлению образовательными услугами. Исследуются вопросы применения различных методов и подходов к управлению сложными социально-экономическими системами, к которым относится и сфера образовательных услуг. Обосновывается необходимость совершенствования стратегического управления образовательными услугами
- Воронина Наталья Александровна 126
**КОНЦЕПЦИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ
 В УПРАВЛЕНИИ СФЕРОЙ УСЛУГ**
В условиях глобального экономического кризиса и трансформации экономических отношений важны поиск новых подходов к управлению и овладение методами эффективного управления. Эффективность управления во многом определяется своевременной, достоверной и качественной информацией, в составе которой ведущая роль отводится статистической информации, а также применением методов статистики для обоснования принимаемых управленческих решений. В статье дается характеристика категории «статистический менеджмент» и описывается концепция применения экономико-статистических методов в управлении сферой услуг

- Майорова Светлана Владимировна 137
ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕГМЕНТА ОТРАСЛИ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

Констатируется факт существования противоречий между ключевыми факторами, определяющими характер и уровень конкуренции в отрасли деловых услуг, и сложившейся практикой функционирования в ней хозяйствующих субъектов

- Маркова Ольга Владимировна 143
СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ СУБЪЕКТОВ КЛАСТЕРА ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

Показана актуальность развития в регионе кластера делового сервиса. В качестве данного образования автор предлагает сетевую организацию деловых производственно-коммерческих и интеллектуальных услуг с центром управленческого консультирования. Согласно принципу синергизма это позволит эффективно функционировать и развиваться предприятиям МСБ в особой экономической зоне

- Старчикова Наталья Глебовна 148
ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В РЕГИОНЕ

Рассмотрено значение туризма в современных условиях страны и региона, а также проблемы и тенденции развития туристической отрасли. В частности, отмечаются особенности инфраструктуры рынка туристических услуг и специфика потребления туристического продукта. Представлены три экономические функции, выделяемые в туризме: производственная, функции обеспечения занятости и создания дохода. Выявлены основные факторы, определяющие привлекательность региона как объекта туризма

- Овсянникова Марина Валериевна 158
ГОРОДСКАЯ СЕРВИСНАЯ ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Проанализированы возможности г. о. Тольятти по созданию сервисной экономики. Обоснован тезис о тесной взаимосвязи объема и динамики платных услуг населению с формированием среднего класса в городе и России

- Филимонова Надежда Васильевна 165

Шлегель Олег Александрович

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

Рассмотрены средства экономического моделирования, структура операций по моделированию при исследовании потребительского поведения, моделирование зависимости спроса от дохода, спроса потребления от изменения цен

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

- Каменова Мазкен Жанатаевна 169

Дарибаева Адахан Кузембаевна

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Рассмотрены вопросы развития аграрного маркетинга в Казахстане, проведен сравнительный анализ производства продукции сельского хозяйства стран, входящих в Таможенный Союз. Приводятся данные о потреблении основных видов сельскохозяйственных продуктов по Казахстану. Разработаны пути расширения емкости сельскохозяйственного рынка

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

- Вахрушева Ольга Борисовна 175

ИСТОРИКО-ЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные условия хозяйствования требуют более эффективного развития оперативного анализа деятельности организации. В статье представлены основные периоды развития оперативного анализа в России, рассмотрены различные точки зрения советских ученых (Поклада И. И., Савичева П. И., Каракоза И. И.) на оперативный анализ. Приводятся причины усиления роли оперативного анализа и его широкого использования в управлении коммерческой деятельностью в настоящее время

- Дюжева Полина Михайловна 180
МЕТОДИКА АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ
Развитие экономики требует быстрого обновления основных средств. Использование лизинга предоставит возможность сформировать новую материально-техническую базу. На практике существует множество методик расчета лизинговых платежей. Аудит лизинговых операций становится все более востребованным. Автор предлагает обобщающую методику аудита эффективности лизинговых платежей, описана процедура аудита эффективности лизинговых платежей. Составлены формулы проверки расчета лизинговых платежей

ПРЕДПРИЯТИЯ

- Ануфриев Олег Викторович 187
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ
Рассматривается специфика управления затратами на предприятиях общественного питания. Представлены затраты, включающиеся в себестоимость услуг общественного питания; особенности управления процессом ценообразования на предприятиях общественного питания, способы расчета продажных цен на продукцию собственного производства: традиционный, рыночный, комбинированный

- Васильева Елена Алексеевна 193
НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСОБАЯ ФОРМА КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА
Рассматриваются особенности налогового контроля и различные точки зрения сущности понятия контроля. Приводится классификация видов налогового контроля. Прописаны основные условия проведения камеральных и выездных налоговых проверок хозяйствующих субъектов

- Щербина Геннадий Филиппович 198
Вознюк Алексей Александрович
Горковенко Анна Владимировна
СТРОИТЕЛЬНЫЕ ХОЛДИНГИ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
Рассмотрены существующие типы предпринимательских объединений, представлена их классификация по различным критериям, свойствам и степени консолидации. Проведен анализ предпринимательских объединений типа холдинг по основным направлениям инвестиционной деятельности, по объему реализации готовой строительной продукции и типам систем корпоративного управления. Выявлены проблемы и определены тенденции развития холдингов в России

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

- Нечитайло Сергей Александрович 207
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТИПОВ И ВИДОВ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА
В последние годы классическая модель франчайзинговой деятельности претерпела определенные изменения, связанные с обеспечением франчайзеру дополнительных возможностей эффективного развития бизнеса. Это, в свою очередь, определило новые взаимоотношения в рамках системы франчайзинга

- Хмелев Сергей Александрович 213
ОТДЕЛЬНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА
Рассмотрены различные точки зрения на понятие социального аудита, описывается предмет социального аудита, а также перечисляются вопросы, касающиеся конкретных характеристик качества трудовой жизни. Отмечаются виды эффектов, к которым приводит проведение социального аудита. Упоминается практика социального аудита, включающая два основных направления: социальный аудит предприятия и социальный аудит на уровне региона. Представлены различные факторы социального аудита системы управления человеческими ресурсами

МАКРОУРОВЕНЬ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

УДК 33

М. А. Вахтина*

**Вахтина Маргарита Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

vahtina@tolgas.ru

ВЛИЯНИЕ ОПОРТУНИЗМА НА ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Ключевые слова: транзакционные издержки, человеческое поведение, ограниченная рациональность, оппортунизм, теневая экономика, отрицательные внешние эффекты.

Рассматривается вопрос о факторах, оказывающих влияние на структуру и величину транзакционных издержек. Особое внимание уделяется поведенческим предпосылкам: ограниченной рациональности и оппортунизму. Обосновывается вывод о том, что оппортунизм не является следствием технологических, экономических и политических факторов, так как непосредственно связан с человеческим поведением. Оппортунизм значительно усложняет измерение транзакционных издержек, так как переводит легальные сделки в теневые и вызывает отрицательные внешние эффекты.

Несмотря на то что концепция транзакционных издержек является «краеугольным камнем» неоинституциональной экономической теории, ее пока нельзя назвать полностью устоявшейся. Определения транзакций иногда существенно отличаются между собой. Разнообразие в подходах можно связать с тем, что к понятию транзакционных издержек ученые пришли «от противного»: к ним отнесли все, что нельзя было отнести к трансформационным (производственным в их классическом понимании) издержкам, но что оказывало влияние на общую величину совокупных издержек. Транзакционные издержки – это дополнительные издержки, которые в противоположность прямым (трансформационным) не связаны с процессом производства продукции и услуг, а представляют издержки обслуживания самого процесса обмена, сопровождающие взаимоотношения экономических субъектов.

Чаще всего для определения транзакционных издержек используют формулировку О. Уильямсона, согласно которой транзакционные издержки представляют собой за-

траты на планирование, адаптацию, мониторинг и контроль хозяйственной деятельности [1. С. 190]. Наиболее показательным примером понятым таким образом транзакционных издержек являются издержки, связанные с подготовкой и реализацией контракта. Такой подход неплохо отражает классификация Норта – Эггертссона [2. С. 94], в которой издержки рассматриваются по мере их возникновения в процессе реализации задач хозяйствующего субъекта, что позволяет проследить их по мере реализации этапов контрактных отношений. Транзакционные издержки состоят, таким образом, из издержек поиска информации, издержек ведения переговоров, издержек составления контракта, издержек мониторинга, издержек принуждения к исполнению контрактов, издержек защиты от третьих лиц.

Более широкое трактование транзакций предполагает, что в качестве критериев их классификации, позволяющих определить степень влияния на величину издержек, используются группы экономических, технологических и правовых факторов. К эконо-

мическим можно отнести размер рынка, который диктует степень персонификации отношений. Речь идет прежде всего о таких параметрах рынка, как количество участников обмена и частота совершения сделок. Когда отношения персонифицированы (при небольшом количестве участников рынка), многие издержки реализации контрактных отношений снижаются. Если же отношения обезличиваются (при большом количестве участников), все может происходить как раз наоборот: необходима более тщательная спецификация прав, контроль за соблюдением обязательств и т. д., что соответствующим образом отражается на величине транзакционных издержек: они растут. С технологическими факторами чаще всего связывают необходимость измерений поддающихся оценке характеристик товаров и услуг, которые участвуют в транзакции, или прав на них, перераспределяемых в ее рамках. Есть товары, измерения которых трудно произвести, а иногда просто невозможно, например, когда речь идет о медицинских, юридических услугах, продуктах интеллектуальной собственности. Когда речь идет об измерении таких услуг (или прав на них), то можно полагать, что при прочих равных условиях транзакционные издержки будут расти. К вышеперечисленным группам факторов можно отнести также обладание специфическими активами, которые привлекают пристальное внимание экономистов. Хозяйственные субъекты часто располагают такими активами, которые имеют особую ценность при выполнении конкретных контрактов, что существенно повышает их роль в процессе согласования. Специфическими активами называют те, которые выступают результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть репрофилированы для применения в альтернативных целях и альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. О. Уильямсон определяет актив специфичным, если его использование обеспечивает квазиренду, т. е. превышение ценности (актива) над доходом от его наилучшего альтернативного использования. При этом «специфичность»

актива увеличивается по мере роста значимости информационных и интеллектуальных ресурсов, по мере уменьшения возможностей его использования в других транзакциях, а также по другим причинам, связанным с обладанием редкими ресурсами [1. С. 162-165]. Специфические активы трудно продать или обменять, найти им замену или альтернативное применение. Это напрямую отражается на величине транзакционных издержек. Что касается правовых факторов, оказывающие влияние на величину транзакционных издержек, то они связаны с системой принуждения к исполнению обязательств и другими правовыми мерами.

Как видно, вышеперечисленные факторы транзакционных издержек лишь косвенно касаются поведенческих предпосылок. И это не случайно, так как человеческое поведение не укладывается в рамки традиционных подходов в экономической науке, поэтому эти вопросы вызывают наибольшие споры и дискуссии.

Неоинституционалисты признали два важных допущения относительно человеческого поведения. Первое касается ограниченной рациональности в действиях хозяйственных субъектов, а второе – их оппортунистического поведения. Совершенная, или полная, рациональность предполагает оптимальное использование субъектами всей доступной им информации для максимизации своей полезности, в свою очередь, ограниченная рациональность предполагает ограниченные познавательные, или когнитивные, способности субъекта, что приводит к использованию лишь части информации, а также ограниченные способности к оптимизации своего поведения на основе обработанной информации [3. С. 123].

Под оппортунизмом в экономической литературе понимают не просто преследование индивидами личных интересов, а то, как это делается. Оппортунизм предполагает использование коварства, обмана в ущерб интересам партнеров по сделке, то есть связан с нарушением закона или/и моральных норм [1. С. 97]. То есть речь идет о недобросовестном поведении, нарушаю-

щем условия сделки или нацеленном на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Сам факт такого поведения рыночных субъектов и его возможные последствия были отмечены уже в работах неоклассиков, которые увидели в этом реальную угрозу для слаженной работы идеального механизма рынка. Однако теоретическое оформление концепции оппортунистического поведения экономических агентов произошло намного позже в рамках институциональных исследований и принадлежит О. Уильмсону.

Если вернуться к вопросу о классификации трансакционных издержек, которые исходят из характеристик человеческого поведения (общепринятой классификации в экономической науке не сложилось), то можно выделить подход, предложенный П. Милгром и Дж. Робертсом. В классификации П. Милгрима и Дж. Робертса трансакционные издержки делятся на издержки координации и издержки мотивации. Издержки мотивации, в свою очередь, подразделяются на издержки, связанные с несовершенными когнитивными способностями субъектов в условиях неполной и несовершенной информации, и издержки, связанные с оппортунизмом, которые включают затраты на обеспечение контроля, мониторинга, сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств и др. [4. С. 209].

Выделение среди факторов трансакционных издержек поведенческих предпосылок помогает, на наш взгляд, лучше понять их природу и заметить некоторые неточности в подходах отечественных экономистов. Речь идет прежде всего о том, что причины оппортунистического поведения начинают связывать в том числе с технологическими или экономико-правовыми факторами. На наш взгляд, причины оппортунистического поведения следует усматривать только в поведенческих предпосылках. Что касается технологических факторов (сложных комбинаций отношений и объектов приложения труда, трудноизменяемых параметров товаров) или экономико-правовых факторов (слабой нормативной базы,

непродуманной системы стимулов и ответственности, высокой концентрации производства и др.), то они могут создавать условия (оставлять простор) для проявления оппортунизма, но не выступать в качестве непосредственных причин таких действий.

Действительно, угроза оппортунистического поведения может усиливаться от того, что все хозяйственные действия, сделки между производителем и поставщиком, работодателем и работником содержат момент неопределенности и неуверенности в исполнении договоренностей. Этот важный сам по себе момент не может, однако, объяснить первопричин оппортунистических действий. Точно так же обладание специфическими активами может провоцировать оппортунистическое поведение, так как их обладатель получает монопольные преимущества. Не меньше условий для оппортунизма создают товары и услуги, количество и качество которых трудно поддается измерению. Из-за угрозы оппортунизма покупатели нередко вынуждены прибегать к дорогостоящим проверкам количества и качества приобретаемых трудноизмеримых благ. Такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам, призванные повысить гарантии качества благ, которые с трудом поддаются измерению, могут на деле оказаться суррогатными. Этот список можно было бы продолжать. Если мы посмотрим на вероятность влияния оппортунистического поведения на рост трансакционных затрат по ходу совершения сделок, то получим тот же результат. Например, при поиске информации перед сделкой, которая выливается в затраты времени и ресурсов, можно полагать, что результат во многом будет зависеть от добросовестной работы кадровых агентств, различных посреднических фирм или отдельных агентов, представляющих нужную информацию. Могут быть значительными потери из-за нечестной (в интересах отдельных лиц или по указанию) работы судов, арбитража, предвзятой позиции государственных органов. Каждый из вышеперечисленных случаев дает возможность

предвидеть самые разные формы оппортунизма субъектов –участников хозяйственного процесса, деятельность которых направлена на преследование только личных интересов с использованием коварства, обмана в явной или более тонкой форме.

Таким образом, если среди факторов трансакционных издержек правомерно выделять те, которые лежат на стороне права, технологий, экономики, то относительно причин, порождающих оппортунизм в поведении экономических субъектов, этого делать не следует. Значительно правильнее поведенческие предпосылки отделять от других (объективных) предпосылок трансакционных издержек, к которым можно относить разнообразные технологические и экономико-правовые факторы, в немалой степени влияющие и на структуру, и на величину трансакционных издержек. Однако в исследованиях отечественных авторов по институциональной экономике такие подходы встречаются [5. С. 9]. Вряд ли их можно считать правильными не только из-за логических несоответствий, но и прежде всего из-за того, что они могут приводить к односторонним и неверным практическим рекомендациям.

Обычно в центре внимания исследователей оказываются две основные формы оппортунистического поведения, которые наиболее характерно отражают его суть, – «отлынивание» и «вымогательство». Термином «отлынивание» А. Алчян и Г. Демсец обозначали работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем это следует по договору. Особенно благоприятные условия для этого появляются в условиях совместной деятельности группой, где выделить личный вклад каждого человека становится трудно. Если информация о действительном поведении агента является дорогостоящей, то тогда в известных границах он может действовать бесконтрольно, следуя своим собственным интересам, не обязательно совпадающим с интересами организации. Следствием этого может стать создание в организациях сложных и дорогостоящих структур, в задачи которых входит контроль за поведением агентов, обнару-

жение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т. д. «Отлынивание», по сути, является частным случаем более общего явления, которому посвящено большое количество научной литературы. Это проблема – «принципал-агент». Речь идет о всех случаях, когда один субъект (принципал или руководитель) поручает другому (агенту или исполнителю) действовать в его интересах и от его имени для выполнения определенных действий. Примером могут служить отношения между акционером и менеджером, менеджером и работником, кредитором и получателем кредита и т. д. Поскольку интересы агента могут расходиться, а иногда очень значительно, с интересами принципала, последний оказывается перед угрозой серьезных потерь, в случае если деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала и если о ней невозможно однозначно судить по ее конечным результатам. При угрозе оппортунистического поведения приходится тщательно следить за деятельностью агента или вводить систему стимулирования, которая минимизировала бы отклонения интересов агента от интересов принципала. И то и другое требует немалых затрат. Как показывает опыт, довольно редко удается построить идеальную модель, регулирующую взаимоотношения принципала и агента.

Другая форма оппортунистического поведения, на которую обращают внимание исследователи, – «вымогательство» – занимает центральное место в исследованиях О. Уильямсона. Ученый показал, что поведение, которое квалифицируют как вымогательство, провоцируют сделки, касающиеся инвестиций в специфические активы. Такие сделки могут становиться источником двусторонних монополий. В условиях, когда ни одному из участников не удастся найти адекватной замены на рынке, возникает дополнительный чистый доход – квазирента, которая должна каким-то образом делиться между ними. В случае если происходит расторжение сделки или она не возобновляется, это грозит полной потерей капитала, воплощенного в специфических акти-

вах. Все это и создает почву для «вымогательства»: шантажа партнерами друг друга под угрозой прерывания деловых отношений. Цель такого вымогательства – присвоение всей квазиаренды или, по крайней мере, увеличение своей доли в ней. При этом квазиаренда – довольно удобный объект для присвоения: ее можно экспроприировать, не опасаясь, что владелец ресурса уведет его из данной сферы. Это может произойти лишь в том случае, когда квазиаренда окажется отрицательной. Можно, например, оказывать давление на поставщика ресурсов с целью понизить на него цену ниже рыночной, не опасаясь, что он сможет применить этот ресурс где-то в другом месте, из-за его специфичности и узкой целевой направленности. Эти действия могут приводить к долговременным отрицательным последствиям, так как будут снижаться инвестиции в будущие активы. Как видно, такие формы взаимоотношений могут приводить как к прямым потерям, связанным с принятием всевозможных мер по предотвращению «вымогательства» и защите от него, так и к понижению эффективности производства в будущем за счет сокращения прибыльных долговременных инвестиций в специфические активы.

Описание форм оппортунистического поведения часто ограничивается этими хорошо описанными авторитетными авторами вариантами. Однако проявления оппортунизма могут быть значительно разнообразнее. Наиболее наглядным подтверждением такому выводу служит современная российская практика, где любой из провоцирующих факторов транзакционных издержек может приводить к оппортунистическому поведению, целью которого является получение выгоды в ущерб (или за счет) других экономических субъектов.

Проведенные в последние годы исследования показывают, что измерение транзакционных издержек остается трудноразрешимой задачей. Можно предположить, что большинство сложностей, связанных с измерением транзакционных издержек, проистекают именно из последствий оппортунистического поведения, которые связаны с уходом от формальных процедур по урегулированию взаимодействия субъектов к неформальным (прежде всего теневым или коррупционным), а также с отрицательными внешними эффектами (экстерналиями). Как известно, все теневые операции (неуплата налогов, «откаты», взятки, бегство капитала) сложно учесть, так как они не отражаются в официальной статистике. С другой стороны, оппортунистическое поведение одних субъектов по отношению к другим может иметь многочисленные побочные последствия. В этом смысле вполне можно говорить об определенном мультипликационном эффекте, тем более если речь заходит о последствиях поведения руководителей и государственных чиновников. Поэтому подсчеты затрат, связанных с функционированием легального рынка транзакционных услуг, удаются экономистам значительно успешнее, чем учет затрат, связанных с оппортунистическим поведением. Как известно, первыми такую попытку предприняли Д. Норт и Дж. Уоллис, которые произвели расчет положительной динамики доли транзакционного сектора в экономике США [6. С. 46]. А так как транзакционные издержки чаще всего рассматриваются в совокупности, то вышеназванные сложности с оценкой потерь от оппортунистического поведения служат серьезным препятствием для оценки транзакционных издержек в целом.

Библиографический список

1. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб. : Лениздат, 1996.
2. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М. : Дело, 2001.
3. Институциональная экономика : учебник / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005.

4. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.

5. Бас А. В. Экономические и институциональные ограничения оппортунистического поведения экономических субъектов : дисс. ... к.э.н. по специальности 08.00.01 Экономическая теория. – Саратов, 2009.

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Начала, 1997.

M. A. Vakhtina*

**Vakhtina Margarita, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
vahtina@tolgas.ru*

OPPORTUNISM EFFECT ON TRANSACTION COSTS

Key words: transaction costs, human behavior, limited rationality, opportunism, shadow economy, negative externalities.

The article studies the factors that influence the structure and value of transaction costs. Special attention is paid to the behavior prerequisites, such as limited rationality and opportunism. The author draws a conclusion that opportunism is not the consequence of technological, economic and political factors, for it is directly related to human behavior. Opportunism makes the measurement of transaction costs more complicated, because it turns legal transactions in the shadow ones and causes negative effects.

© Вахтина М. А., 2010

УДК 33: 065:004

Л. В. Глухова*

**Глухова Людмила Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
prof.glv@ya.ru*

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: методы структурного анализа и синтеза, управление бизнес-процессами, модель оценки бизнес-процессов.

Предлагается использовать методы структурного анализа и синтеза для развития бизнес-процессов и бизнес-планирования. В отличие от известных решений процессного подхода предлагаемое решение позволяет для каждого процесса инновационной деятельности предприятия количественно оценить его качество.

*Методология*¹ – система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе. В энциклопедии² дано такое определение методологии: «Методология – учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности». Автор использует принципы и методы структурного анализа для развития управления бизнес-процессами и бизнес-планированием в организации. Новизна решений заключается в том, что для известного в процессном подходе метода SADT³ автор предлагает использовать (в интеграции с ним) новые, разработанные автором для инновационной деятельности положения и правила методов структурного анализа и синтеза.

Структурный анализ системы управления деятельностью предприятия есть метод исследования устойчивых внутренних взаимосвязей системы и ее компонентов и обоснования математической модели структуры системы по заранее заданному свойству эффективности функционирования. В результате выполнения структурно-

го анализа строится и математически обосновывается структурная схема, которая является атрибутом целостности⁴ рассматриваемой системы, а ее математическое описание представляет закон управления качеством ее функционирования. Такой подход предполагает предметное, релятивное и атрибутивное описание функционирования объекта управления [1].

Предметный признак раскрывает иерархию взаимосвязанных компонентов объекта управления и характеризует свойство иерархичности деятельности предприятия в определенной последовательности, соподчиненности и взаимозависимости ее процессов и подпроцессов. Релятивный признак определяет количественные и качественные отношения возникших связей между компонентами объекта управления. Он характеризует свойство пропорциональности деятельности, так как определяет рациональное и закономерное количественное и качественное соотношения в ней подсистем и элементов по критерию эффективности функционирования. С помощью атрибутивного признака строится структура системы управления деятельностью предприятия. Она обладает устойчивостью,

¹ Куликов С. Б. Основы философского анализа науки: методология, смысл и цель. – Томск, 2005. – 184 с.

² Новая философская энциклопедия : в 4 т. – М. : Мысль, 2000.

³ Рубцов Ю. В. Методология структурного анализа и проектирования. – М., 2000. – 716 с.

⁴ Целостность как основное свойство экономических систем в настоящее время широко рассматривают такие известные ученые, как С. Ю. Глазьев, Г. Б. Клейнер, Б. Н. Кузык, А. Н. Фоломьев, Ю. В. Яковец.

что выражается способностью системы обеспечивать выполнение своих функций и достигать поставленных целей за счет состояния экономического гомеостаза.

Гомеостазис рассматривается как тип динамического равновесия экономической системы, заключающийся в поддержании существенных для сохранения системы параметров в допустимых пределах. Исследование гомеостатических процессов предполагает выделение: 1) параметров, значительные изменения которых нарушают нормальное функционирование системы; 2) границ допустимого изменения этих параметров под воздействием внешней и внутренней среды; 3) совокупности конкретных механизмов, начинающих функционировать при выходе значений за эти границы. Таким механизмом является структурный синтез, обеспечивающий закономерное изменение параметров в процессе развития системы в триаде: надсистема, система, подсистема.

Управление системой деятельности предприятия осуществляется путем воздействия на параметры функционирования по существенным свойствам частей системы, начиная с младшего элемента, влияющего на коррекцию параметра функционирования следующего (вышестоящего) уровня сложности. При структурном анализе на каждом уровне иерархии системы вычисляются вероятности выполнения соответствующими частями своих функций. Эти вероятности по своей сути представляют собой оценку качества выполнения функционального назначения каждой составляющей системы для различных сочетаний несовместных событий, определяющих в совокупности заранее заданный одинаковый эффект функционирования системы в целом. Из этого следует, что структурный анализ од-

нозначно определяет все возможные сочетания структурных элементов по их влиянию на поведение самой системы при достижении ею заранее заданного эффекта. Функция управления реализуется методом структурного синтеза, позволяющего прогнозировать поведение системы во времени по ее существенным свойствам с вероятностной оценкой всех альтернативных состояний элементов этой системы.

Автором проводился структурный анализ процессов производственной деятельности у предприятий металлургической отрасли промышленности. Был сделан вывод о том, что построенную модель структуры управления эффективностью функционирования предприятия целесообразно использовать для определения оптимальной структуры воспроизводства основного капитала при организации инновационной деятельности. В результате сделанных выводов были построены процессы и определены количественные требования к качеству их завершенности [2].

Развитие методов оценки завершенности бизнес-процессов показано на рис. 1, где появляется новое эмерджентное свойство реализуемой концепции управления – «измеримости по фактам». Показан фрагмент возможного варианта мониторинга для процессов функционирования системы управления инновационной деятельностью. Пусть X – информационная система управления инновационной деятельностью предприятия, состоящая из подсистем, каждая из которых характеризуется процессами. Будем рассматривать процессы управления с четырех сторон, где для оценки качества функционирования каждого из процессов используется метод структурного анализа и синтеза с элементами индексной квалиметрии.

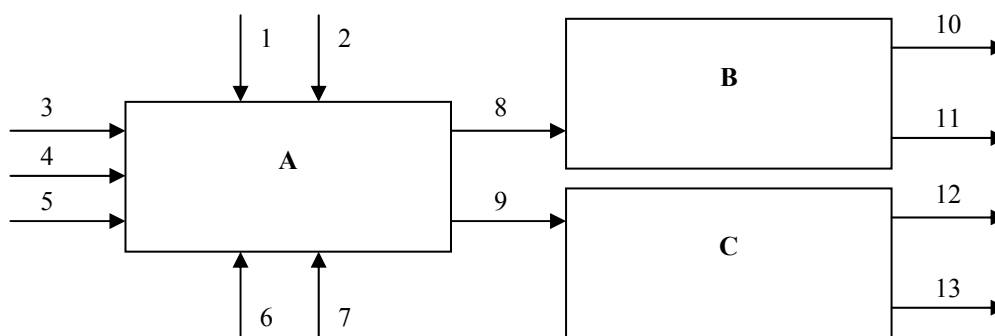


Рис. 1. Структурная формула взаимодействия компонентов системы

Структурную формулу представленного взаимодействия компонентов системы можно представить в виде

$$P(X) = P_A [1 - (1 - P_B)(1 - P_C)] \geq \frac{\gamma}{100}, \quad (1)$$

где $P(x)$ – есть вероятность обеспечения эффективности функционирования информационной системы в целом.

Стрелками (1-9) показаны взаимодействия системы с внешней средой и ее подсистемами. Стрелки с номерами 1 и 2 показывают управляющее воздействие надсистемы на систему «А», которая является внутренней системой системы «Х».

Стрелки с номерами 3, 4, 5 показывают действие входных воздействий на систему, стрелки с номерами 6, 7 показывают воздействие подсистемы ресурсов, обеспечивающих функционирование системы «А», а стрелками 8, 9 описываются результаты функционирования системы «А», влияющие на функционирование подсистем «В» и «С»;

$\frac{\gamma}{100}$ – требование внешней, по отношению к системе «Х» среды по обеспечению эффективности ее функционирования;

P_A, P_B, P_C – соответственно вероятности обеспечения эффективного функционирования подсистем А, В, С.

P_A, P_B, P_C – соответственно вероятности обеспечения эффективного функционирования подсистем А, В, С.

Особенность предлагаемого авторского решения в отличие от известных решений процессного подхода заключается в следующем. Для каждого процесса инновационной деятельности предприятия формируется возможность количественного определения фактического качественного результата инновационной деятельности предпри-

ятия при переходе от одного уровня управления к другому, или количественного показателя входных параметров для исследуемого уровня экономического управления инновационной деятельностью предприятия. Полученные выводы позволяют значительно расширить возможности перспективного бизнес-планирования предприятия, поскольку эти требования всегда обоснованы требованиями внешней среды, а следовательно, и адаптируемы под изменение этих требований во времени.

Из рис. 1 видно, что, применяя методологию управления инновационной деятельностью предприятия, получаем структурные схемы и вероятностные модели управления качеством инновационных процессов, обеспечением и поддержанием требуемого уровня их качества и дальнейшего развития качества через совершенствование бизнес-процессов:

$$P(A) = 1 - [1 - (1 - P_1 P_2)(1 - P_3 P_4 P_5)(1 - P_6 P_7)] \quad (2)$$

$$P(B) = 1 - (1 - P_8)(1 - P_{10} P_{11}) \quad (3)$$

$$P(C) = 1 - (1 - P_9)(1 - P_{12} P_{13}). \quad (4)$$

Модель развития бизнес-процессов была апробирована в деятельности производства ОАО «Энерготехмаш» для оценки эффективности управления кадровым, материально-техническим и финансовыми ресурсами. В результате чего получены структурные модели управления их деятельностью. Структурная формула эффективности функционирования информационной системы управления инновационными процессами (ИСУИП) при управлении качеством подготовки ресурсной базы инновационной деятельности определяет возможность обос-

новать требования к вероятностям обеспечения эффективности функционирования каждого из них по формуле:

$$P[\pi\{K_f(t)\} \geq \pi_n] = S \{P_i\}, \quad (5)$$

где $P[\pi\{K_f(t)\} \in \pi_n]$ – вероятность того, что параметры (π) массива показателей (K_f) качества функционирования рассматриваемой системы на заранее заданное время (t) будут ($\pi \in \pi_n$) соответствовать их нормативным π_n значениям на то же время;

$S \{P_i\}$ – символ структурной формулы

существенных свойств качества функционирования системы, состоящей из (n) подсистем, каждая (i) из которых при (s) сочетаниях состояний с другими подсистемами и их состояниями образует совокупность (массив $K_f(t)$) таких сочетаний, которые удовлетворяют условию ($\pi \in \pi_n$).

Рассматривая в качестве основных ресурсов финансовый, технологический, информационный и кадровый ресурсы, получили, что все работы, описанные структурной формулой, должны быть обеспечены в пределах 99,41%.

Модель развития бизнес-планирования была построена при управлении моделью конкурентоспособности на предприятии ОАО «Энерготехмаш». На основе полученной модели появилась возможность уточнения бизнес-планирования стратегического развития предприятия. Под конкурентоспособностью предприятия автор понимает способность его эффективного функционирования на рынке. За показатель эффективности предлагается принять занимаемую долю рынка. В общем виде модель конкурентоспособности предприятия может быть представлена в виде функции многих переменных, в разной степени влияющих на конечный результат по формуле:

$$K = f(W_i K_i), \quad (6)$$

где K – интегральный показатель конкурентоспособности предприятия;

K_i – частные (учитываемые) показатели конкурентоспособности отдельных сторон деятельности предприятия;

W_i – весомость отдельных показателей.

Для выполнения требований внешней среды необходима адекватная система управления качеством функционирования всех звеньев и процессов модели конкурентоспособности предприятия. Проблема состоит в обеспечении соответствия интегрального показателя (K) требуемым запросам внешней среды, формирование которого, в свою очередь, обеспечивается частными показателями.

Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия предполагает наличие комплексных показателей, каждый из которых должен обеспечивать адекватное, достоверное и своевременное наполнение частных показателей. Чтобы достичь соответствия интегрального показателя модели конкурентоспособности предприятия требуемым запросам внешней среды, необходимо обеспечить значения частных и комплексных показателей заданному уровню качества. Вероятность (γ) того, что конкурентоспособность предприятия будет соответствовать необходимому уровню, прием равной 95%. Будем учитывать следующие показатели: 1) эффективность производственной деятельности предприятия $\mathcal{E}_п$; 2) финансовое положение предприятия $\Phi_п$; 3) эффективность организации сбыта и продвижения товара $\mathcal{E}_с$; 4) конкурентоспособность товара $K_т$ (определяется качеством K и ценой товара \mathcal{C}). Содержание показателей модели конкурентоспособности предприятия отражено в табл. 1. Исходные данные взяты из использованной на предприятии модели конкурентоспособности [4. С. 79-81].

Работоспособность интегрального показателя (1) обеспечивается четырьмя комплексными показателями, охватывающими производственную деятельность предприятия.

Первый блок (показатель $\mathcal{E}_п$) имеет вероятность обеспечения своего качества функционирования (P_1) для достижения общей цели.

Второй блок (показатель Φ_n) имеет вероятность обеспечения своего вклада в достижение общей цели функционирования на уровне P_2 .

Аналогично третий показатель (Ξ_c) и четвертый показатель (K_T) имеют вероятности P_3 и P_4 соответственно.

Исходя из этого структурная модель управления эффективностью функциони-

рования модели конкурентоспособности будет иметь вид [3]:

$$P(E \geq E_{mp}) = P_1 \cdot P_2 \cdot P_3 \cdot P_4 \geq \frac{\gamma}{100} \quad (7)$$

При $\gamma = 95\%$ и при $P_1 = P_2 = P_3 = P_4 = P_{\text{ол.}}$,

$$\text{и } P_{\text{ол.}} = \sqrt[4]{\frac{\gamma}{100}} = \sqrt[4]{0,95} = 0,987.$$

Таблица 1

Содержание показателей конкурентоспособности

№ п/п	Показатели	Учитываемые факторы	Модель взаимосвязи учитываемых факторов
1	Эффективность производственной деятельности предприятия Ξ_n	1.1. Удельный вес экспортной продукции $Уэп$ (%). 1.2. Рентабельность всего капитала $Рк$ (%). 1.3. Рентабельность собственного капитала $Рск$ (%). 1.4. Доля административных расходов $Ра$ (%)	$\Xi_n = 0,31Уэп + 0,19Рк + 0,40Рск + 0,10Ра$
2	Финансовое положение предприятия Φ_n	2.1. Коэффициент маневренности $Км$. 2.2. Коэффициент обеспечения запасов и затрат собственными источниками их формирования $Кси$. 2.3. Коэффициент финансового риска $Кфр$. 2.4. Коэффициент обновления основных фондов $Коб$	$\Phi_n = 0,29Км + 0,20Кси + 0,36Кфр + 0,15Коб$
3	Эффективность организации сбыта и продвижения товара Ξ_c	3.1. Прибыль торговых операций (коммерческая маржа) $Пто$ (руб.). 3.2. Прибыль, приходящаяся на 1 работника отдела маркетинга $Прм$; (руб.). 3.3. Расходы по рекламе на 1 руб. отгруженной продукции $Пр$ (руб.). 3.4. Прибыль на 1 руб. заработной платы, $Пзн$ (руб.)	$\Xi_c = 0,37Пто + 0,29Прм + 0,21Пр + 0,13Пзн$
4	Конкурентоспособность товара K_T	4.1. Коэффициент использования негосударственных инвестиций $Ки$. 4.2. Доля расходов НИОКР в текущих затратах на производство $Рниокр$, %. 4.3. Удельный вес сертифицированной продукции в общем объеме реализованной продукции $Усп$, %. 4.4. Удельный вес бракованной продукции в общем объеме реализованной продукции $Убр$, %	$K_T = 0,28Ки + 0,22Рниокр + 0,30Усп + 0,20Убр$

Тогда структурная схема реализации модели конкурентоспособности предприятия по данным табл. 1, гарантирующая обеспе-

чение результата, будет иметь вид как на рис. 2.

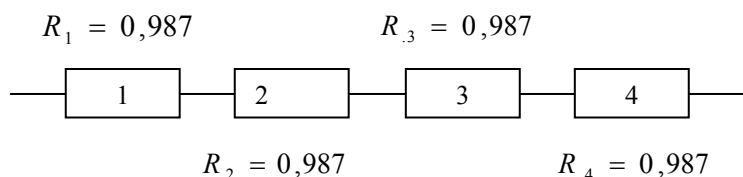


Рис. 2. Структурная схема обеспечения результата направления

Рассмотрим первый блок и показатель (\mathcal{E}_n) «Эффективность производственной деятельности» более подробно. Как видно из табл. 1, он зависит от четырех подблоков показателей: 1.1 «Удельный вес экспортной продукции»; 1.2 «Рентабельность всего капитала»; 1.3 «Рентабельность собственного капитала»; 1.4 «Доля административных расходов». Каждый из этих подблоков вносит свою долю в формирование комплексного показателя эффективности производственной деятельности предприятия с оп-

ределенной вероятностью достижения собственного функционального назначения.

В соответствии с правилами и положениями структурного анализа в дальнейшей декомпозиции блок (\mathcal{E}_n) представим в виде последовательно-параллельного соединения равновеликих и равнозначных подблоков, часть из которых соединена (блоки 1.1 и 1.4) последовательно, а часть (блоки 1.2 и 1.3) – параллельно друг другу. Структурная схема соединения показана на рис. 3, из которого видно, что блоки P1.1 и P1.4 соединены последовательно с блоком P1.2-3.

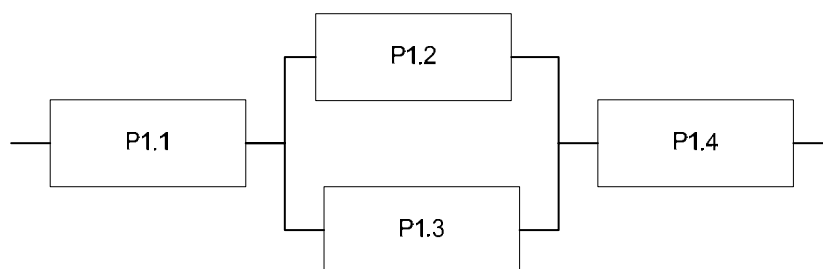


Рис. 3. Структурная схема обеспечения эффективности производственной деятельности

Структурная модель управления функционированием первого блока для показателя (\mathcal{E}_n) имеет вид:

$$P_1 = P_{1.1} \cdot [1 - (1 - P_{1.2})(1 - P_{1.3})] \cdot P_{1.4} \geq \frac{\gamma}{100} \quad (8)$$

Откуда получим, что

$$P_{1.1} = P_{1.4} = P_{1.2-3} = \sqrt[3]{0,987} = 0,995, \quad \text{а}$$

$$P_{1.2} = P_{1.3} = 1 - \sqrt{1 - 0,995} = 0,929. \quad \text{В общем}$$

$$\text{виде } P_{\text{от}} = \sqrt[3]{4 \sqrt{\frac{\gamma}{100}}} = \sqrt[12]{\frac{\gamma}{100}}.$$

Аналогично получим структурную схему и формулу обеспечения финансовой ус-

тойчивости (Φ_n), структурную схему и структурную формулу обеспечения эффективности организации сбыта и продвижения товара (\mathcal{E}_c), а также обеспечения конкурентоспособности товара (K_r).

В результате сформируем таблицу показателей, в которой обоснована расчетная вероятность обеспечения каждой из их составляющих для достижения гарантированного результата функционирования модели конкурентоспособности в целом. Будем в дальнейшем считать эти рассчитанные показатели нормативными.

Нормативные требования к обеспеченности каждой составляющей модели конкурентоспособности предприятия

Миссия, вероятность обеспечения, %	Проблемы, вероятность обеспечения, %	Направления	Вероятность обеспечения, %
1	2	3	4
Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия (95%)	1 Эффективность производственной деятельности (98,7)	1.1. Удельный вес экспортной продукции	99,5
		1.2. Рентабельность всего капитала	92,9
		1.3. Рентабельность всего капитала	92,9
		1.4. Доля административных расходов	99,5
	2 Финансовое положение (98,7)	2.1. Коэффициент маневренности	99,5
		2.2. Коэффициент обеспечения запасов и затрат собственными источниками финансирования	99,5
		2.3. Коэффициент финансового риска	92,9
		2.4. Коэффициент обновления основных фондов	92,9
	3 Эффективность организации сбыта и продвижения товара (98,7)	3.1. Единичные показатели прибыли торговых операций	99,7
		3.2. Прибыль, приходящаяся на 1 работника отдела маркетинга	99,7
		3.3. Расходы по рекламе на 1 руб. отгруженной продукции	99,7
		3.4. Прибыль на 1 руб. заработной платы	99,7
	4 Конкурентоспособность товара (98,7)	4.1. Совокупность единичных показателей конкурентоспособности товара	99,5
		4.2. Коэффициент использования негосударственных инвестиций	92,9
		4.3. Удельный вес сертифицированной продукции	99,5
		4.4. Удельный вес бракованной продукции	92,9

Полученные расчетные показатели могут служить критериально-оценочным механизмом для диагностики функционирования модели конкурентоспособности предприятия. Зная вероятностную оценку одновременно для всех компонентов модели и для ее частных параметров, можно управлять ею для бизнес-планирования.

Метод структурного анализа и синтеза системы управления конкурентоспособностью предприятия позволяет научно обосновать целостность системы и ее компонентов. Диагностика контролируемого параметра работоспособного состояния системы в любой момент времени позволяет выявить отклонения этого параметра от

требуемых нормативных значений и провести корректирующие действия. Управление конкурентоспособностью предприятия осуществляется путем воздействия на параметры функционирования частей системы по существенному свойству, начиная с младшего уровня иерархии ее компонентов, регулируя нахождение системы в состоянии экономического гомеостаза. Практическая ценность выполненной работы для предприятия ОАО «Энерготехмаш» заключается в выявлении механизма, способного обеспечивать качество функционирования модели конкурентоспособности предприятия в зависимости от постоянно меняющихся требований внешней среды.

Библиографический список

1. Глухова Л. В. Теоретические основы структурного анализа и синтеза экономических систем : монография. – М. : Изд-во ИКиП, 2007. – 122 с.
2. Глухова Л. В. Методология управления инновационной деятельностью предприятий: теория и практика : монография. – Тольятти : Изд-во Волжского университета им. В. Н. Таищева, 2008. – 202 с.

3. Глухова Л. В. Экономика знаний: модели, методы, управление : монография. – М. : Изд-во Института коммерции и права, 2008. – 118 с.

4. Кожухов В. И., Ларин В. М., Немцев А. Д. Конкурентоспособность предприятия и резервы ее повышения : монография. – Тольятти : Изд-во Волжского ун-та им. В. Н. Татищева, 2009. – 189 с.

L. V. Glukhova*

**Glukhova Ludmila, PhD in Pedagogical Science, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
rrof.glv@ya.ru*

METHODOLOGY OF DEVELOPING BUSINESS PROCESSES AND BUSINESS PLANNING IN INDUSTRIES

Key words: methods of structural analysis and synthesis, business process management, model of business processes assessment.

The author proposes to use the methods of structural analysis and synthesis for the development of business processes and business planning. In contrast to the solutions of process approach known before, the proposed solution allows to assess each innovate process of a company to quantify its quality.

© Глухова Л. В., 2010

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.246.025

Ю. А. Мурадова*

**Мурадова Юлия Анатольевна, аспирант*

Северо-Кавказский государственный технический университет, г. Ставрополь
ivannik_uly@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), механизмы ГЧП, проблемы развития региональной инфраструктуры.

Исследованы вопросы понимания и развития механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в регионах Юга России, а также проектной практики. Сделан ряд общих выводов о существующих проблемах и барьерах для развития региональной инфраструктуры на основе ГЧП.

В современных условиях вопросы модернизации транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры являются актуальными и для органов государственной власти, и для органов местного самоуправления. Потребность в повышении энергоэффективности, восстановлении и развитии дорожной сети, объектов жилищно-коммунального хозяйства постоянно растет. На уровне регионов и муниципальных образований бюджетные ограничения становятся барьером для модернизации изношенной инфраструктуры. Дефициты региональных бюджетов, сокращение трансфертов из федерального бюджета, направляемых на реализацию инвестиционных проектов в субъектах РФ, необходимость модернизации устаревших объектов приводят к поиску внебюджетного финансирования, которое в мировой практике осуществляется на основе механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Реализация инфраструктурных проектов с применением механизмов ГЧП способна обеспечить каждому региону экономический рост, привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест. В свою очередь, развитая инфраструктура значительно повышает инвестиционную привлекательность региона, создает основу для реализации бизнес-

проектов и, как следствие, устойчивого роста доходов населения и региональных бюджетов.

Механизмы ГЧП широко используются в мировой практике для привлечения частного капитала с целью развития и дальнейшего управления общественной инфраструктурой. Во всем мире идеологическое понимание самого термина ГЧП базируется на следующих ключевых принципах [3]:

1. ГЧП предполагает официальные отношения/договоренности между государственными и частными участниками, которые фиксируются в официальных документах, в частности в нормативно-правовых актах, то есть образуют особые правовые институты.

2. Органы государственного и муниципального управления выступают в ГЧП-проектах не столько регулятором, сколько равноправным для частного инвестора партнером, который не стремится реализовать свои властные полномочия в отношении него.

3. ГЧП-проекты призваны прежде всего реализовывать публичные интересы, которые формируются на основе общегосударственных общественно полезных целей.

4. ГЧП присущ характер совместных действий, когда государство и частный инвестор совместно привлекают ресурсы,

принимают решения в процессе финансирования и управления проектом.

Фактическое развитие механизмов ГЧП в РФ, и в частности в южных регионах, имеет свою специфику, обусловленную сложившейся действующей практикой взаимоотношений органов государственной и муниципальной власти как между собой, так и с представителями бизнес-сообщества.

Безусловно, наблюдаются определенные предпосылки, а также конкретные действия местных администраций для организации на региональном уровне системы взаимодействия по реализации приоритетных инвестиционных проектов, которая должна включать как взаимодействие власти, бизнеса и общественных организаций, так и интеграцию финансовых ресурсов бюджетов всех уровней, средств государственных корпораций, частных инвесторов, привлеченных и заемных ресурсов. Однако говорить о том, что данные действия в чистом виде относятся к ГЧП, не приходится.

ГЧП предусматривают многообразные формы и способы реализации, к основным в этом списке эксперты относят [11]: концессионные соглашения; государственные контракты (административные договоры на оказание услуг или выполнение работ по заказу государства); аренду госимущества (долгосрочную аренду, аренду с обязательствами, договоры на управление); финансовую аренду (лизинг); государственно-частные предприятия (совместные предприятия); совместные инфраструктурные фонды прямых инвестиций; приватизацию.

Не каждое взаимодействие государства и бизнеса можно отнести к ГЧП, но, с другой стороны, с целью получения релевантной картины состояния ГЧП в регионах Юга России необходимо привести понятийный аппарат в соответствие со сложившейся практикой. В настоящее время в регионах Юга России под ГЧП понимается самый широкий спектр взаимодействия органов власти и инвесторов. В большинстве случаев региональные администрации стремятся записать в ГЧП-проекты все значимые инвестиционные проекты – от строительства

животноводческих комплексов до создания промышленных производств.

В рамках исследования проблем развития государственно-частного партнерства в регионах РФ на примере 13 субъектов ЮФО и СКФО нами изучались вопросы понимания и развития механизмов ГЧП в регионах Юга России, а также проектной практики, в результате чего стало возможным сделать ряд общих выводов о существующих проблемах и барьерах для развития региональной инфраструктуры на основе ГЧП:

1. Для региональных администраций данное взаимодействие/партнерство наиболее актуально, что обусловлено не только дефицитом бюджета для финансирования региональных проектов и сокращением инвестиций в основной капитал (табл. 1), но и определенными сдвигами в сознании государственных служащих, когда региональные власти понимают необходимость использования имеющихся ресурсов и привлечения заинтересованного бизнеса.

В настоящее время в региональных органах власти (например, в Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях, Республиках Ингушетия, Северная Осетия – Алания, Дагестан, Чеченской, КЧР, КБР) рассматривают ГЧП очень широко – как «взаимодействие бизнеса и власти для реализации проектов в тех сферах, ответственность за развитие которых относится к государственным (муниципальным) функциям». Представители некоторых из них (Ставропольский край, Республики Ингушетия, Северная Осетия – Алания, Дагестан, Чеченская, КЧР, КБР) обладают более узким и глубоким пониманием данной модели. В текущей ситуации декларируется, что сферой применения механизмов ГЧП должны быть инфраструктурные проекты, но фактически получается другая ситуация, когда регионы относят к ГЧП проекты любой отрасли, реализация которых способна создать дополнительные рабочие места, увеличить налоговые поступления в бюджет, обеспечить положительный эффект для экономики региона [13].

Таблица 1

**Распределение инвестиций в основной капитал
по формам собственности, % [7]**

	1995				2000				2005				2008			
	Государственная	Муниципальная	Частная	Смешанная российская	Государственная	Муниципальная	Частная	Смешанная российская	Государственная	Муниципальная	Частная	Смешанная российская	Государственная	Муниципальная	Частная	Смешанная российская
Российская Федерация	31,3	6,3	13,4	46,2	23,9	4,5	29,9	27,8	18,8	3,8	44,9	12,9	17,4	4,1	53,8	9,8
Республика Адыгея	43,1	2,3	37,5	17,0	23,4	5,9	48,2	19,9	32,6	1,8	63,1	2,1	28,0	3,1	46,9	2,6
Республика Калмыкия	64,8	0,3	13,3	21,3	7,8	0,2	2,1	2,3	36,6	1,3	39,7	18,1	42,4	4,7	46,9	3,9
Краснодарский край	23,7	5,9	23,7	39,6	20,5	1,0	27,7	11,3	14,2	4,0	65,0	9,8	18,0	4,2	64,0	6,9
Астраханская область	24,0	4,8	16,3	54,3	11,1	1,4	20,2	11,9	14,7	2,5	74,6	3,2	16,7	10,0	69,6	1,5
Волгоградская область	31,4	6,1	15,8	44,3	15,1	5,0	33,7	37,2	11,9	2,9	70,6	7,2	19,1	5,7	66,8	3,0
Ростовская область	30,4	9,1	18,4	38,3	45,3	4,0	32,8	13,0	23,0	8,2	48,2	7,4	20,4	7,0	56,7	2,9
Ставропольский край	27,9	12,1	34,7	23,9	19,9	1,6	23,8	9,1	18,0	4,0	64,1	6,8	21,7	4,6	64,8	4,3
Республика Дагестан	32,5	20,9	16,8	29,7	29,7	7,7	36,1	22,4	21,0	4,6	53,8	9,0	8,0	4,5	75,5	9,3
Республика Ингушетия	95,8	-	4,2	-	88,0	-	4,5	7,5	55,2	-	44,7	0,1	78,4	0,0	16,6	0,0
Кабардино-Балкарская Республика	58,3	0,8	13,5	26,4	37,4	1,5	43,4	17,5	34,8	0,1	56,7	8,3	29,8	0,8	62,5	4,2
Карачаево-Черкесская Республика	18,9	-	14,9	66,1	40,8	2,1	49,2	7,6	55,4	0,9	30,9	12,2	25,8	1,1	68,3	2,8
Республика Северная Осетия – Алания	49,7	6,9	14,6	27,5	55,8	2,8	31,9	8,5	41,2	5,9	27,0	14,1	25,9	0,9	56,8	11,5
Чеченская Республика	100	-	-	-	100	-	-	-	89,9	-	10,1	-	94,2	0,0	3,1	2,7

Отсутствие единого видения или идеологии приводит к тому, что каждый регион трактует по-своему механизмы ГЧП, а значит, и развивает данное направление в соответствии со своим субъективным пониманием. Такая ситуация не способствует эффективной реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, где особое внимание уделяется использованию механизмов ГЧП, а также препятствует тому, чтобы все регионы развивались одинаковыми темпами, повышая свою инвестиционную привлекательность.

2. В регионах Юга России к инструментам ГЧП относят широкий перечень различных государственных и финансовых институтов, правовых форм и источников финансирования, но наиболее активно, по информации из регионов [12], используется Инвестиционный фонд РФ (рис. 1).

3. Повышение инвестиционной привлекательности в каждом регионе осуществляется за счет целенаправленных действий региональной власти по предоставлению

мер государственной поддержки бизнесу в его развитии, в том числе субсидий, государственных гарантий, имущества, обеспечения обязательств по кредитам, привлекаемым в приоритетные для региона сферы, льготных условий налогообложения. Проводятся выставки и межрегиональные оптово-розничные ярмарки, которые позволяют установить деловые контакты между руководителями, а также представителями бизнес-структур различных стран и регионов. Такое взаимодействие, активно используемое для установления и развития партнерских отношений с бизнесом, чиновники также стремятся отнести к ГЧП, не отделяя эту практику общения от инфраструктурных проектов, реализуемых на определенных правовых основаниях. В целом на сегодняшний день ГЧП в регионах рассматривают именно как возможность привлечения инвестиций бизнеса или средств из государственных источников, а не как способ реализации инфраструктурных проектов со смешанным финансированием.



Рис. 1. Инструменты ГЧП, фактически используемые в регионах Юга России

4. Помимо отсутствия единого понимания ГЧП, в большинстве регионов существующую региональную нормативно-правовую базу для применения ГЧП можно оценить как слабую. Экспертный совет по законодательству о государственно-частном партнерстве при Комитете по экономической политике и предпринимательству Государственной Думы РФ в 2009 году рекомендовал модельный закон «Об участии субъекта в государственно-частном партнерстве», который по-разному был воспринят руководителями законодательных и исполнительных органов власти. На данный момент в 14 субъектах РФ приняты региональные нормативные акты, регулирующие участие регионов в государственно-частных партнерствах: Алтайском крае, Республиках Дагестан, Калмыкия, Удмуртия, Тыва и Кабардино-Балкария, а также в Томской, Кемеровской, Курганской, Нижегородской, Челябинской областях, г. Санкт-Петербурге, Ставропольском крае и Ямало-Ненецком автономном округе.

Принятые законы о ГЧП зачастую носят декларативный характер, не предусматривают многих инструментов, действительно

интересных частным инвесторам, имеют в целом невысокий уровень проработки, что создает правовую неопределенность в толковании некоторых положений и приводит к противоречиям с федеральным законодательством. В то же время существующая правовая база для инвестиционных проектов в регионах создает определенные условия для развития механизмов ГЧП в широком его понимании (то есть как любое взаимодействие бизнеса и власти), но отсутствие четко прописанных механизмов как на федеральном, так и на региональном уровне препятствует его полноценному развитию и внедрению новых форм взаимодействия бизнеса и власти [3].

На данный момент понятие ГЧП законодательно на федеральном уровне не закреплено, хотя и широко применяется в различных нормативных актах. При этом в документах речь идет лишь об осуществлении деятельности «на основе принципов государственно-частного партнерства», «организации и участия в реализации проектов государственно-частного партнерства», консолидации и концентрации ресурсов на перспективных научно-технологических

направлениях на основе расширения применения механизмов государственно-частного партнерства» и т. п. Поэтому остается вопрос необходимости разработки федерального закона о ГЧП.

В пяти регионах Юга России разработан проект закона и планируется его рассмотрение в 2010 году (Республика Ингушетия, КЧР, Республика Северная Осетия – Алания, Краснодарский край и Ростовская область), четыре региона (Республика Дагестан, КБР, Республика Калмыкия и Ставро-

польский край) приняли и ввели в действие региональный закон о ГЧП, четыре региона (Республика Адыгея, Чеченская Республика, Астраханская и Волгоградская области) не видят необходимости принятия данного закона ввиду отсутствия федерального закона о ГЧП и аргументируют нецелесообразность принятия закона о ГЧП тем, что существующее инвестиционное законодательство позволяет им реализовывать инфраструктурные проекты (табл. 2).

Таблица 2

Оценка законодательства в регионах Юга России

<i>Регион ЮФО</i>	<i>Введен региональный закон о ГЧП</i>	<i>Разработан проект закона, который планируют к введению</i>	<i>Проекта закона нет</i>
Республика Адыгея			+
Республика Калмыкия	+		
Краснодарский край		+	
Астраханская область			+
Волгоградская область			+
Ростовская область		+	
Ставропольский край	+		
Республика Дагестан	+		
Республика Ингушетия		+	
Кабардино-Балкарская Республика	+		
Карачаево-Черкесская Республика		+	
Республика Северная Осетия – Алания		+	
Чеченская Республика			+

5. В текущей ситуации регионы начинают формировать определенные специализированные структуры (отделы, советы) для инициирования и управления ГЧП-проектами. Некоторые регионы не видят в этом необходимости в силу наличия отраслевых департаментов, совокупно выполняющих роль специализированного органа по ГЧП. В целом прослеживается тенденция создания организационных условий для развития механизмов ГЧП, но на практике эффективность таких структур в настоящее время невысока. Выявлена необходимость создания специализированных региональных ГЧП-Центров не на формальном основании – в составе региональных администраций, – а в качестве самостоятельных «центров компетенций», экспертных структур, участвующих в выработке норматив-

ных условий для ГЧП-проектов, исследовании региональной экономики, объединении ресурсов органов власти и частного сектора. Данная структура выступит координационным центром для представителей органов региональной, муниципальной власти и бизнес-сообщества с целью построения их взаимодействия и мобилизации всех ресурсов для реализации крупных инфраструктурных проектов.

6. В ряду ключевых препятствий для развития ГЧП, помимо ограничений в финансовых ресурсах, стоят административные барьеры, связанные с решением вопросов землепользования, подведения инженерных сетей, получения разрешительной документации. Развитие проектов, ориентированных на частные инвестиции, требует существенного повышения качества кадров

государственно-муниципального управления в сфере ГЧП. В настоящее время квалифицированные кадры, обладающие компетенциями по проектному финансированию на основе ГЧП, в регионах практически отсутствуют. Также препятствием становится низкая информированность и компетентность частных партнеров – региональный бизнес часто не владеет информацией о возможностях участия в проектах ГЧП.

Тормозит развитие ГЧП в регионах актуальная для многих проблема эффективного взаимодействия между органами региональной власти и органами местного самоуправления – одна из самых острых проблем современного политико-экономического развития страны. Частым явлением стал конфликт интересов между региональными администрациями и главами муниципалитетов [1, 2, 3]. Это приводит к тому, что многие инвестиционные инициативы со стороны частных партнеров, получившие поддержку на одном уровне, сталкиваются с противодействием на другом. Отсутствие диалога между представителями всех уровней власти и бизнесом, а также четкого разграничения полномочий между органами власти приводит к несогласованным действиям, что является препятствием для реализации крупных инфраструктурных проектов. Возможно, конкуренция полномочий между региональной властью и муниципалитетами стала причиной того, что в большинстве принятых региональных законопроектов об участии в ГЧП в качестве субъекта отсутствуют органы местного

управления, на балансе которых находится значительная часть объектов инфраструктуры (ЖКХ, энергетические объекты и т. п.).

7. Зачастую регионы при реализации «квази-ГЧП-проектов» используют модель бюджетного финансирования, что, во-первых, ставит запуск и реализацию инфраструктурных проектов в зависимость от возможностей бюджета, что особенно рискованно в условиях сокращения трансфертов из федерального бюджета, и во-вторых, не соответствует основным критериям ГЧП-проектов – когда государство и частный инвестор объединяют ресурсы, в том числе финансовые, на определенных условиях для создания, модернизации, управления инфраструктурными объектами. На основании информации, предоставленной региональными администрациями [12], в регионах Юга России уже реализовано 6 ГЧП-проектов в инфраструктуре и столько же «квази-ГЧП-проектов», в процессе реализации находятся 19 ГЧП-проектов и 9 «квази-ГЧП-проектов», планируются к реализации 18 ГЧП-проектов и 10 «квази-ГЧП-проектов» (рис. 2).

В немногих регионах в стадии реализации находятся инфраструктурные проекты в таких сферах, как транспортное строительство, ЖКХ, утилизация ТБО, малоэтажное и коттеджное строительство. Предпринимаются попытки подготовить проекты в сфере повышения энергоэффективности, создания современных перерабатывающих производств.

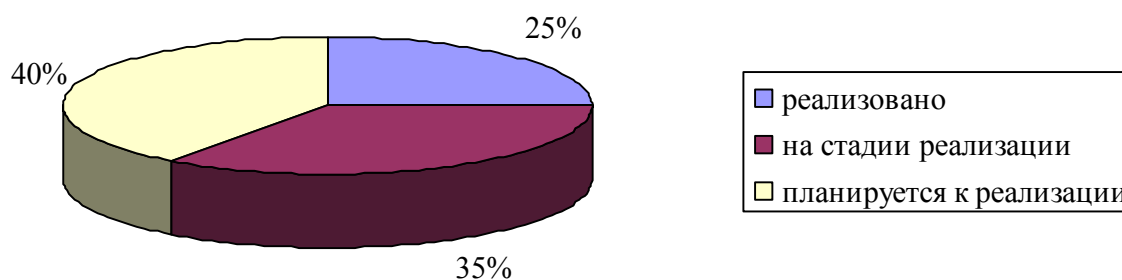


Рис. 2. Проекты с использованием механизмов ГЧП в регионах Юга России

Многие проекты невозможно подвести под один отраслевой «знаменатель», так

как за счет масштабного характера их сложно отнести к той или иной отрасли. В

частности, проект в КБР по созданию рекреационного кластера, в состав которого входят 49 разных проектов; проект в Республике Дагестан по формированию кластера «Развитие инфраструктуры виноконьячной отрасли Дагестана, в рамках которого также реализуются несколько проектов, и другие.

Большая часть инвестиций в регионах (рис. 3) направляется на финансирование такой отрасли, как транспорт и связь. Вторая отрасль по приоритетности финансирования в регионах Юга России – это обрабатывающие производства, затем следуют операции с недвижимостью, ЖКХ, сельское хозяйство и здравоохранение.

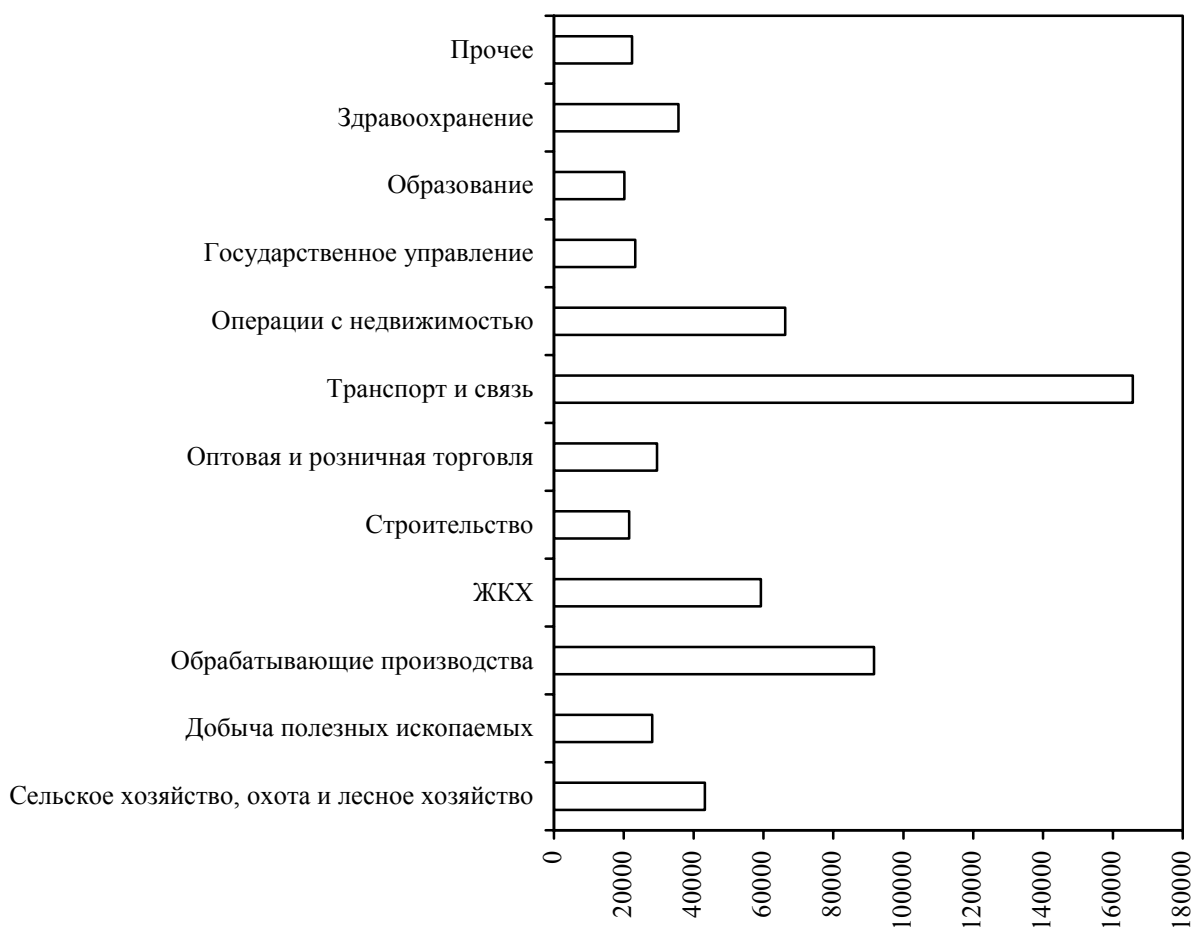


Рис. 3. Проекты, находящиеся на стадии реализации: инвестиции по отраслям, ед. [11, 12]

8. Ограниченное количество крупных региональных инфраструктурных проектов в условиях острой потребности их реализации приводит к тому, что, с одной стороны, региональные и муниципальные власти понимают необходимость поиска внебюджетного финансирования для реализации инфраструктурных проектов, с другой – отсутствуют понятные схемы эффективного взаимодействия власти и бизнеса, которые формировали бы интересные для обеих сторон проекты. Одним из вариантов реше-

ния данного вопроса может стать централизованное внедрение образовательных мероприятий на базе вузов – учебных программ и курсов, а также проведения специализированных мероприятий в формате круглых столов, конференций для повышения теоретической «подкованности» специалистов региональных администраций в вопросах ГЧП, обмена опытом и информацией. Кроме этого, развитию практики ГЧП может способствовать использование информационных технологий для формиро-

вания банка данных о существующих проектах, деятельности региональной и муниципальной администраций в этом направлении.

Таким образом, необходимо нивелировать препятствия для реализации инфраструктурных проектов в регионах Юга России, поиска наиболее перспективных направлений инвестирования финансовых ресурсов.

В целом можно констатировать следующее. Сложившаяся в настоящее время ситуация в сфере управления взаимодействием государства и бизнеса характеризуется, с одной стороны, признанием представителями государственных структур, бизнес-сектора и научно-экспертного сообщества высокой актуальности стимулирования межсекторного сотрудничества, появлением успешных управленческих моделей и позитивных результатов государственно-частного партнерства, усилением институциональных предпосылок эффективного управления взаимодействием представителей государственного и коммерческого секторов в границах полного спектра государственно-властных полномочий (включая управленческие функции органов власти и функции оказания услуг) и управленческих целей бизнеса; с другой стороны, отсутствует системность в решении возникающих проблем, недостаточно четко определены императивы и механизм управления преобразованиями отношений государства и бизнеса в контексте стимулирования социально-экономического развития, в ретроспективном срезе преобладают негативные результаты по сравнению с незначительным количеством «историй успеха» взаимодействия государственных структур и коммерческих компаний.

Это свидетельствует о недостаточной разработанности модели и прикладного инструментария управления государственно-частными отношениями, направленного на

разрешение глубокого противоречия между текущим состоянием системы взаимодействия государства и бизнеса и необходимым для наиболее полного инкорпорирования потенциала бизнес-структур в экономические стратегии регионального и федерального уровней на основе многоканального мотивационного механизма и благоприятной институциональной среды с целью обеспечения устойчивого позитивного развития социально-экономических систем.

Теоретическая и практическая значимость нивелирования негативных эффектов существующего противоречия определяет актуальность поиска концептуальной платформы управления взаимодействием государства и бизнеса, на базе которой возможно определение магистрального вектора управленческих воздействий, обеспечивающих перевод системы государственно-частных отношений в желаемое состояние, а также развития и моделирования концептуально-стратегического и организационно-прикладного инструментария принятия управленческих решений в обозначенной сфере, позволяющего придать структурную и содержательную определенность механизму управления взаимодействием государства и бизнеса. Решение перечисленных эвристических задач позволит наиболее полно использовать потенциал партнерских отношений государства и бизнеса для эффективного достижения целей экономических систем различных уровней иерархии.

Взаимодействие государства и бизнеса, характеризующееся полиаспектностью форм и технологий их реализации, получает наиболее полное практическое воплощение на уровне экономической системы региона, что актуализирует необходимость учета воздействия специфических региональных условий на эволюционные процессы в системе координат «государство – бизнес» и развитие механизма управления ими.

Библиографический список

1. Ефимова Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eatc.ru/rus/doc_id_71.book_1.php.

2. Варнавский В. Г. Частно-государственное партнерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.opes.ru/article_doc.asp?d_no=50578.
 3. Ильин Е. И. Государство и бизнес: в русле взаимовыгодного партнерства // Организация продаж банковских продуктов. – 2009. – № 1. – С. 16-20.
 4. Информация для проведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в январе-июле 2010 года [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики РФ. – Режим доступа: www.gks.ru.
 5. Россия в цифрах – 2009: Краткий статистический сборник. – М. : Федеральная служба государственной статистики РФ, 2010. – 558 с.
 6. Россия в цифрах – 2008: Краткий статистический сборник. – М. : Федеральная служба государственной статистики РФ, 2009. – 525 с.
 7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 год. – М. : Федеральная служба государственной статистики РФ, 2009. – 990 с.
 8. Российский статистический ежегодник. 2009 год. Статистический сборник. – М. : Федеральная служба государственной статистики РФ, 2010. – 795 с.
 9. Якунин В. И. Партнерство в механизме государственного управления // Социологические исследования. – 2007. – № 2. – С. 4-10.
 10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru
 11. ГЧП-РОССИЯ.РУ: информационный портал. Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ppp-russia.ru
 12. Официальный сайт министерства экономического развития Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stavinvest.ru
 13. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.ru
-

Yu. Muradova*

**Muradova Yulia, Graduate student of
North Caucasus State Technical University, Stavropol
ivannik_uly@mail.ru*

DEVELOPMENT FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SOUTHERN REGIONS OF RUSSIA

Key words: Public-Private Partnership (PPP), PPP mechanisms, problems of regional infrastructure development.

The article studies the questions of understanding and development of public-private partnership (PPP) in South Russia; as well as design practice. The author has drawn a number of general conclusions about the existing problems and obstacles for the development of regional infrastructure on the basis of PPP.

© Мурадова Ю. А., 2010

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

УДК 300-399.33

Е. А. Будагова*

**Будагова Елена Александровна, соискатель*

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань

borita@inbox.ru

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ БИЗНЕСА В ОБРАЗОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Ключевые слова: социальные инвестиции, образование, бизнес, финансово-экономическая эффективность.

Прочные основы знаний и умений должны закладываться в течение первых лет образования, которое должно основываться на новых технологиях; преподаватели и учителя должны постоянно повышать свой профессиональный уровень. Реализация социального диалога в сфере профессионального образования в большой степени зависит от реализуемых в рамках национальных государств моделей производственных отношений.

Одной из форм реализации повышения финансово-экономической эффективности страны является нацеленность программ социального блока на конкретного человека не только на уровне государства, но и на уровне конкретного предприятия.

Глубокие изменения, происходящие в области труда и занятости, необходимость разрешения экономических проблем в целях обеспечения конкурентоспособности и эффективности предприятий, быстрого и адекватного реагирования на изменения, связанные с развитием новых технологий и ростом «нематериальных инвестиций», требуют соответствующей организации квалифицированного труда и особого внимания к профессиональной подготовке взрослого населения. В этой связи предприятия вынуждены уделять все большее внимание вопросам профессиональной подготовки, которая становится стратегическим фактором, обеспечивающим требуемые структурные изменения.

В сфере образования и профессионального обучения можно выделить четыре основных направления:

1. Непрерывное обучение – начальное и дальнейшее обучение.

2. Профессиональная ориентация молодежи и взрослого населения.

3. Профессиональные квалификации, включая прогнозирование и анализ спроса, взаимное признание квалификаций и их «прозрачность».

4. Ресурсы и финансирование.

В рамках этих направлений в сферу интересов социальных партнеров входят вопросы:

– профессионального обучения, определения содержания профессионального образования и повышения качества учебных планов и программ и формирование единого европейского пространства для дистанционного обучения;

– определения условий и целей разработки профессиональных квалификаций и базовых профессиональных умений;

– осуществления профессиональной ориентации (выявление связей между основным образованием и профессиональным обучением, в особенности содействие трудоустройству молодежи);

– продолжительности обязательного обучения;

– подготовки преподавательского состава;

– организации и осуществления производственного обучения;

– обеспечения занятости, в том числе и прежде всего среди молодежи (эта проблема находится на пересечении сфер образования, начального профессионального обучения, профессиональной ориентации, освоения профессиональных квалификаций и продолженного обучения, она приобрела особое значение в связи с возрастанием безработицы среди молодежи и растущим спросом со стороны предприятий на квалифицированную рабочую силу);

– организации и функционирования системы дальнейшего обучения и его доступности и

– обеспечения законодательного закрепления всех выше перечисленных вопросов.

Сегодня как никогда возрастает роль постоянного обучения. Прочные основы знаний и умений должны закладываться в течение первых лет образования, которое должно основываться на новых технологиях; преподаватели и учителя должны постоянно повышать свой профессиональный уровень.

Реализация социального диалога в сфере профессионального образования в большой степени зависит от реализуемых в рамках национальных государств моделей производственных отношений. Так, государство, финансовая система, система образования и обучения, система производственных отношений и такие организации, как профсоюзы, являются базовыми элементами, определяющими развитие производственного порядка, который при всей его внутренней преемственности подвержен изменениям и развитию.

В Германии, например, система производственных отношений предполагает высокую степень правового регулирования в сочетании с самоорганизацией в промышленности и такую структуру государства, в которой большие полномочия переданы землям.

Во Франции система производственных отношений исторически формируется ролью государства, проявляющейся в национализации ключевых предприятий и регу-

лировании инвестиций посредством контроля за банковским сектором.

Система производственных отношений в Великобритании предполагает минимальное политическое вмешательство в организацию промышленности и фрагментированность институциональных структур при сильной и независимой финансовой системе.

В модели «рынок/образование» проводится различие между моделями рынка и образования и моделью ПОО. В Великобритании предприятия отвечают за большую часть профессионального обучения, объем обучения определяется краткосрочными потребностями работодателей. Рыночная модель ассоциируется с периодической нехваткой рабочей силы, недоинвестированием в образование и обучение и стратегиями работодателей к «переманиванию» квалифицированных рабочих. Франция и Германия ассоциируются с образовательной моделью, где центральную роль в обучении играют внешние институты.

Модель «рабочее место/учебное заведение» проводит различие между системами ПОО, основанными на обучении на рабочем месте, и системами, основанными на обучении на базе учебных заведений. Во всех моделях социальное партнерство в сфере профессионального образования и обучения (ПОО) направлено на развитие высококачественного ПОО, отвечающего потребностям рынка труда и экономической жизни.

Как показывает опыт, необходимой предпосылкой для устойчивого и качественного развития профессионального образования и обучения является институционализация социального партнерства и наличие соответствующей нормативно-правовой базы. Ключевая роль в развитии социального партнерства в сфере ПОО принадлежит работодателям и их организациям. В последние десятилетия в Европе наблюдается рост как формального, так и неформального участия социальных партнеров в профессиональном образовании.

Как убеждает опыт, организационно или законодательно оформленное участие социальных партнеров, представляющих ин-

тересы работодателей и работников, является важнейшим условием обеспечения устойчивого и качественного профессионального образования и обучения. Практика показывает, что укреплению сотрудничества между социальными партнерами в области профессионального образования способствует создание совместных органов и структур на национальном и региональном уровнях, а также на уровне отраслей, которые занимаются разработкой и реализацией инициатив в области обучения как в учебных заведениях, так и в сфере непрерывного обучения.

Основные формы развития социального партнерства в сфере профессионального образования в странах ЕС могут быть обобщены следующим образом:

1. Создание органов социального партнерства на национальном, региональном, отраслевом и местном уровне и на уровне учебных заведений (с участием представителей предприятий, ассоциаций работодателей и предпринимателей, торгово-промышленных палат, организаций работников (профсоюзов) и представителей сферы образования) для:

- разработки квалификационных требований к специалистам (разработка спецификации сферы труда), национальной системы квалификаций ПОО и стандартов ПОО (спецификация оценки), учебных программ (спецификация сферы образования), содержания и организации производственной практики на предприятии (обучение на рабочем месте) или в мастерских учебного заведения;

- прогнозов развития рынка труда и потребности в умениях;

- мониторинга развития региональных рынков труда.

- выявления необходимости введения новых специальностей обучения.

2. Расширение участия учебных заведений ПОО в повышении квалификаций работников предприятий – социальных партнеров (модульные программы, основанные на компетенциях).

3. Организация стажировок преподавателей учебных заведений на предприятиях социальных партнеров.

4. Участие социальных партнеров в системах обеспечения качества ПОО

5. Создание мотивационных механизмов социального диалога (участие в совместных органах – советах, комитетах; повышение эффективности политики предприятий в области развития человеческих ресурсов и т. д.).

6. Выработка предложений по гармонизации спроса и предложения образовательных услуг на региональном рынке, отвечающих интересам регионального развития (профили и объемы подготовки).

7. Разработка и реализация совместных проектов в интересах регионального развития (тестирование новых технологий, оборудования, материалов и т. д., обучение студентов работе на новом оборудовании, с использованием новых технологий и материалов и распространение наработок в регионе).

8. Привлечение внебюджетных средств.

Общество знания создает условия для интеллектуального развития человека, а также прироста национального человеческого капитала как основы развития социальной, экономической, гуманитарной, культурной и других сфер общественной жизни, в первую очередь в целях преодоления бедности и повышения качества жизни граждан, формирования эффективной экономики и укрепления государственности. Развитие общества знания, основой которого является экономика, основанная на знаниях, может содействовать более успешному развитию организаций, стран и целых регионов, предоставляя больше возможностей для добросовестной конкуренции и конструктивного сотрудничества.

По своей социально-экономической природе человек – это совокупный объект общественной жизни, имеющий многосложную структуру; будучи единым, он участвует в производственной деятельности как ее многогранный субъект:

- экономический – производитель и потребитель благ;

– биологический – носитель определенной телесной конструкции и физического здоровья;

– социальный – член определенной группы, семейно-родственной (член многодетной или бездетной семьи, обладатель определенного круга родственников и т. п.), демографической (мужчина или женщина, молодой или пожилой работник и т. п.), стратификационной (носитель определенного социального, в том числе профессионального, статуса или ранга), классовой (работник по найму или собственник), этнической (представитель определенной нации или этноса) и др.;

– политический – гражданин государства, избиратель, член политической партии, профсоюза, других групп интересов;

– правовой – обладатель определенных прав и обязанностей;

– культурный – носитель определенного менталитета, системы ценностей, социальных норм и традиций;

– нравственный – разделяющий те или иные нравственные нормы и ценностные ориентации;

– конфессиональный – исповедующий религию или атеист;

– эмоционально-волевой – обладающий определенным характером и психологическим складом в целом;

– разумный – имеющий интеллект и определенную систему знаний.

Можно выделить два фактора роли человека в общественном производстве: во-первых, человек как ресурс и объект производственной системы, во-вторых, человек как личность с потребностями, мотивами, ценностями, отношениями, представляющий собой субъект управления.

Рассматривая работников с позиции систем, можно выделить две группы подсистем:

– экономические, в которых главенствуют проблемы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ, а исходя из этого работник рассматривается как трудовой ресурс или организация людей (коллектив);

– социальные, в которых главенствуют вопросы отношений людей, социальные

группы, духовные ценности и аспекты всестороннего развития личности. Персонал рассматривается как система, состоящая из неповторимых личностей.

Переход России к рыночной экономике поставил вопрос о необходимости создания эффективных систем, обеспечивающих высокое качество человеческих ресурсов, особенность которых в том, что: во-первых, чем больше люди включены в профессиональную деятельность, тем больше у них накапливается жизненного и профессионального опыта, тем меньше времени им требуется для качественного решения профессиональных задач, тем большую ценность они представляют для организации; во-вторых, это самый сложный объект социального управления; в-третьих, профессионализация видов деятельности требует большой капиталоемкости для становления профессионалов; в-четвертых, высокая эффективность деятельности профессионалов в организации достигается созданием рационального управления их возможностями.

Подход к персоналу как ресурсу означает:

– его персонализацию и индивидуальный подход ко всем работникам, осуществляемый в пределах совмещения интереса фирмы и работника (в случае расхождения интересов приводятся в действие стимулирующие и мотивирующие рычаги и воздействия на человека, чтобы он связал свою деятельность с интересами организации);

– осознание проблемы дефицита квалифицированного и высококвалифицированного персонала, что приводит к конкретной борьбе за знания, навыки, способности на рынке труда;

– переход к оценке финансовых вложений в развитие персонала (человеческих ресурсов) означает отход от представления о персонале как «даровом капитале», освоение которого не требует ни финансовых, ни трудовых, ни организационных, ни временных и других затрат со стороны работодателя.

Концепция «человеческих ресурсов» признает необходимость капиталовложений в формирование, использование и развитие людских ресурсов исходя из эконо-

мической целесообразности, имеющих своей целью привлечение более качественного в профессиональном плане работника, его обучение и поддержание в высоком трудоспособном состоянии, создание условий для творческого и профессионального развития каждого сотрудника, что влечет за собой необходимость более полного использования знаний, навыков, способностей работников.

Новая концепция сводится к необходимости расширения границ знаний, навыков и умений, необходимых непосредственно для производительного труда и жизнедеятельности в целом. Замена узких понятий о производственных знаниях и умениях полной гаммой знаний, навыков и умений, в том числе необходимых для охраны и улучшения здоровья, демографического развития, развития традиций и культуры, рационального использования природных ресурсов, защиты окружающей среды, снижения экологического риска, для выполнения активной гражданской роли и конкурентоспособности на рынке труда, означает максимальный и всесторонний учет интересов человека и поддержание его в процессе развития.

Таким образом, новая концепция развития человека должна ориентироваться на становление и развитие творческой личности, где расходы на подготовку кадров рассматриваются не как издержки на рабочую силу, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятия. Учебный процесс не должен ограничиваться только передачей обучающимся необходимой суммы знаний и навыков по определенной профессии. Он должен направляться на развитие у них способности и желания осваивать новые области знаний, овладевать новыми специальностями, т. е. усиливать творческий элемент.

В системе подготовки кадров выделяются четыре основных аспекта:

- финансово-экономический – оценка затрат предприятия на обучение, повышение квалификации и переподготовку кадров;
- управленческий – приобретение работниками знаний и навыков, необходимых

для успешного функционирования производства предприятия;

- личностный – самоутверждение и самореализация работников в результате профессионального роста и карьерного продвижения;

- социальный – социализация личности и расширение ее вклада в развитие общества.

Такой подход открывает широкую перспективу для раскрытия трудового потенциала человека путем использования таких понятий, как мера его развития и мера его использования. Мера развития – это качественное явление, которое изменяется в зависимости от формирования или использования работника. Мера использования показывает, насколько результаты труда работника соответствуют его потенциальным возможностям.

Сегодня перед многими работодателями стоит проблема дефицита кадров высокой квалификации: в российской промышленности осталось лишь 5% рабочих высшей квалификации. В основном это люди пенсионного и предпенсионного возраста.

Среди множества объективных причин, ускоривших снижение качества рабочей силы, особо выделим снижение труда; немотивированные работники используют свой потенциал на 20-30% и не стремятся его повышать. Отсюда те, кто не смог освоиться в новой обстановке, быстро утратили свое профессиональное мастерство и пополнили биржу труда. Государство в ходе реформ приоритет отдавало защите только социально уязвимых слоев населения, оставляя вне сферы государственной социальной политики трудящегося человека. Большинство предприятий фактически утратили свои социальные функции, а система оплаты труда не смогла выполнять свои социальные функции.

Ситуацию с повышением квалификации осложняют особенности налогообложения и калькуляции себестоимости продукции, когда расходы по дополнительному образованию относятся в производственные издержки и должны финансироваться из прибыли. Практика промышленно развитых стран показывает, что данная статья расхо-

дов компаний составляет там 5-10% фонда оплаты труда. Поскольку расходы на подготовку новых рабочих кадров и повышение квалификации относятся на себестоимость выпускаемой продукции, а суммы сверх установленных нормативов должны браться из прибыли, многие предприятия стремятся экономить на профессиональном обучении персонала, например, за счет сокращения его сроков. Налоговая политика приводит к отсутствию экономической заинтересованности и у отдельного работника. Затраты предприятия на повышение его квалификации засчитываются ему в облагаемый доход с вычетом из него соответствующих налогов. Другой фактор, отбивающий желание российских предприятий тратить средства на повышение квалификации персонала, – высокий уровень текучести кадров и низкая доля оплаты труда в структуре затрат на производство продукции (10-20% в отличие от 60-70% в развитых странах). Испытывающие финансовые затруднения работодатели не уделяют достаточного внимания и заинтересованности в повышении профессиональной квалификации своих работников. В последние 5 лет число работников промышленных предприятий, привлекавшихся к профессиональной учебе, сократилось почти на 75%, а уровень затрат предприятий на организацию внутрифирменного обучения кадров составляет в среднем 0,5-0,7% от размера выплаченной заработной платы. Практика показывает, что минимальные затраты для простого воспроизводства профессионального потенциала предприятия должны составлять не менее 1,5-2,0%.

Программы обучения работников на предприятиях ориентированы в основном на получение первичной квалификации, практически отсутствуют программы подготовки работников высших квалификаций.

Новые методы организации труда и производства ведут к отказу от узкой специализации. Границы между специальностями становятся менее жесткими, расширяются функции работников, соответственно сокращается градация в квалификации рабочих мест. Создаются автономные рабочие

группы, призванные решать конкретные производственные задачи, с делегированием им определенного круга прав по распределению материального вознаграждения и т. д. Таким образом, происходит расширение «горизонтального набора» операций (т. е. внесение большого разнообразия в работу в рамках функции одного рода) и «вертикального набора» обязанностей (т. е. обеспечение большей автономности работников в выполнении порученного дела, включение в их обязанности некоторых функций планирования и контроля за качеством собственного труда). Все это повышает требования к качеству рабочей силы и уровню квалификации персонала.

Сегодня масштабы и темпы перемен таковы, что к ним персонал должен быстро приспосабливаться. В условиях быстрого «морального» старения знаний и навыков рабочему необходимо периодически повышать квалификацию. Новая техника требует для своего обслуживания, с одной стороны, глубоких знаний, а с другой – меньшего числа рабочих, вынужденных осваивать новые виды труда, совершенствовать свое мастерство. Периодическое до- и переобучение рабочих становится законом производства. Профессиональное обучение, не отвечающее современным требованиям, теряет смысл, вызывая у молодежи отрицательное к ней отношение.

На предприятиях всех форм собственности недостаточное внимание уделяется мотивации работников на повышение профессионально-квалификационного уровня, практически отсутствуют специалисты-организаторы внутрифирменного обучения, имеющие специальную подготовку, а сами инструкторы производственного обучения не обладают достаточными знаниями (2/3 из них имеют среднее специальное образование), чтобы готовить квалифицированные кадры для работы в современных условиях, на новейшем оборудовании.

Анализ действующих на предприятиях различных форм собственности систем подготовки кадров показывает, что каждое предприятие готовит кадры «для себя»,

разрабатывает «свои программы», «свою методику» обучения.

Решение вопроса о подготовке нужных экономике специалистов возможно лишь при тесном взаимодействии учебных заведений в системе профессионального образования и предприятий, для чего необходимо создание системы, при которой работодатель сможет влиять на состав образовательной программы и заказывать специалистов, ориентированных на конкретное предприятие, а вуз иметь полигон, на котором в процессе обучения сможет «опробовать» качество и степень подготовки своих студентов.

Такое взаимодействие позволит выявить перспективные направления деятельности вуза и создать на предприятиях интеллектуальный капитал, способный разработать, а затем и реализовать стратегическое направление развития предприятия.

Изучение практического опыта российских компаний в области социального инвестирования в образование и повышение квалификации персонала показывает, что достижение высоких социальных результатов сопровождается новыми трудовыми отношениями, важную роль при этом играют процессы укрепления и развития социального партнерства. Совместными усилиями действуют работодатели и профсоюзные организации, представляющие интересы отрасли. Важная роль при этом отводится коллективным договорам, в которых фиксируются принципы организации заработной платы, условия труда, охраны и безопасности труда, а также решение социальных вопросов.

В этом отношении заслуживает внимания опыт создания новых трудовых отношений через социальное партнерство и формирование социальной ответственности бизнеса ОАО «ЛУКОЙЛ». Интересы работников в области трудовых, профессиональных и социально-экономических отношений представляет международное объединение профсоюзных организаций (МОПО) «ЛУКОЙЛ». Администрация и профобъединения постоянно исходят из принципа неразрывной связи экономической и соци-

альной составляющих, рассматривая развитие человеческих ресурсов в качестве условия поддержания конкурентоспособности компании.

Корпоративное социальное партнерство в данной компании представлено тремя уровнями: социальный кодекс компании, соглашение между работодателем и МОПО, коллективный договор предприятий.

В компании существует негосударственное пенсионное обеспечение, медицинское страхование работников и ряд других социальных гарантий. Сформирована система первичной медико-санитарной помощи на производстве. Цеховые здравпункты оснащаются современным оборудованием. Владельцы компании финансируют санатории-профилактории, а работники обеспечиваются льготными путевками в санатории и дома отдыха.

Работникам предоставляются дополнительные отпуска, регулируется работа в сверхурочное время и праздничные дни, оплата вынужденных простоев, выделяются социальные субсидии и компенсация за счет доходов компании. Большое внимание уделяется вопросам профессионального обучения, подготовке и повышению квалификации кадров.

На предприятии ОАО «Северсталь» в качестве пакета социальных услуг предлагаются социальное жилье, загородные базы отдыха, современный поликлинический, больничный, физкультурно-оздоровительный комплекс, санаторий-профилакторий, спортивно-концертный зал.

ОАО «Сургутнефтегаз», выстраивая новые социально-экономические отношения, в социальной сфере выделяет следующие направления: развитие персонала, охрана здоровья и создание безопасных условий труда, природоохранная деятельность и ресурсосбережение, развитие социальной сферы в регионах деятельности компании, благотворительная деятельность.

Наиболее распространенная форма реализации корпоративной социальной ответственности в системе образования на современном этапе – учебно-научно-производственные комплексы (УНПК), на дого-

ворной основе объединяющие соответствующие юридически самостоятельные организации (или их подразделения). В рамках УНПК возникают дополнительные возможности для использования в учебных целях функционирующего промышленного оборудования, целевой ориентации вузовских НИОКР, обмена профессиональными знаниями и навыками между учеными и производственниками. Примером может быть опыт создания в 1994 г. на базе Орловского государственного технического университета УНПК, включающего не только учебные и научные организации, но и ряд промышленных предприятий региона с соответствующими экспериментальными и опытными производствами; отдельные предприятия, считающиеся базовыми для тех или иных факультетов, входят в состав комплекса на правах дочерних или зависимых обществ. А в УНПК на базе Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета использована прогрессивная модель формирования конкурентоспособных научно-образовательных комплексов, объединяющих стратегических партнеров учебного и промышленного профиля по «родственным» направлениям техники и НИОКР и создающих экспертные советы, в которых на паритетных началах взаимодействуют вузовские ученые и промышленники. Положительно следует оценить также наличие в данном УНПК специального управленческого подразделения, в задачи которого входят содействие поиску стратегических производственных партнеров для кафедр и факультетов, разработка программ и организационно-экономических механизмов соответствующего сотрудничества и его информационно-аналитическая поддержка, участие в мониторинге рынка труда по профилю выпускаемых специалистов.⁵

В ряде публикаций, посвященных крупным отечественным интегрированным кор-

порациям,⁶ отмечался опыт создания в подобных структурах специальных учебных центров обучения различных категорий персонала. Речь идет, в частности, о феномене корпоративных университетов, которые функционируют, например, в составе компаний нефтегазового и металлургического комплексов, включая «Газпром», «Татнефть», «Вымпелком» и «Северсталь». Можно отметить и тенденцию фактического превращения в корпоративные университеты ряда известных вузов, традиционно обслуживающих конкретные отрасли. Это касается прежде всего Российского государственного университета нефти и газа имени И. М. Губкина, среди попечителей которого фигурируют фактически все крупнейшие нефтегазовые корпорации страны.

Эффективность функционирования корпоративных университетов зависит от многих факторов. Прежде всего компания-учредитель должна четко уяснить ситуацию на рынке образовательных услуг и собственные перспективные потребности в них, так как не исключены менее капиталоемкие варианты альянса или целевой подготовки специалистов на основе уже действующих вузов. Потенциал корпоративного университета должен быть достаточен для того, чтобы обеспечивать не только обучение кадров по приоритетным направлениям бизнеса, но и проведение связанных с этой задачей НИОКР. Наконец, мировой опыт свидетельствует о целесообразности превращения корпоративных университетов «из центров затрат» в «центры прибыли» посредством разумной диверсификации их деятельности (что весьма проблематично в нынешней российской ситуации).

Таким образом, процесс управления интеллектуальным капиталом компании непосредственно связан с процессом регулирования системы социально-трудовых отношений, который, в свою очередь, влияет на финансовый потенциал предприятия. Современное предприятие должно иметь

⁵ Пузанков Д. Взаимодействие с промышленностью региона – важная задача деятельности УНПК многопрофильного технического вуза / Д. Пузанков, В. Кутузов и др. // Инновации (Санкт-Петербург). – 2001. – № 1. – С. 167-199.

⁶ Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. – 2001. – № 10. – С. 210-221.

собственную уникальную модель управления развитием человеческого капитала, включающую:

- разработку программы развития человеческого капитала организации;
- построение системы организационного развития и обучения;
- разработку и внедрение системы управления организационным знанием; создание и развитие инструментов увеличения рыночного, структурного и человеческого капитала организации; разработку системы комплексной оценки развития интеллектуального капитала организации.

В современной экономике достижение успеха на рынке все больше зависит от способности как отдельных людей, так и це-

лых организаций накапливать позитивный опыт и обучаться на его основе. По нашему мнению, непрерывное приспособление и рост компаний в условиях динамично меняющегося окружения возможны благодаря институциональному обучению и определенному объему инвестиционных вложений в образование. При этом процесс обучения – это приобретение знаний и навыков, т. е. обучение предполагает непрерывное воспроизводство и преобразование знаний, включая изменение отношений между институциональным агентом и институциональной средой, а также структурирование знания и превращение его в финансовые результаты организации.

Библиографический список

1. Винслав Ю. Утверждая научные принципы управления интегрированными корпорациями // Российский экономический журнал. – 2001. – № 10. – С. 210-221.
2. Пузанков Д. Взаимодействие с промышленностью региона – важнейшая задача деятельности УНПК многопрофильного технического вуза / Д. Пузанков, В. Кутузов и др. // Инновации (Санкт-Петербург). – 2001. – № 1. – С. 167-199.

E. A. Budagova*

**Budagova Elena, applicant of
Astrakhan State Technical University, Astrakhan
borita@inbox.ru*

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF SOCIAL INVESTMENTS IN STAFF EDUCATION IN RUSSIA AND ABROAD

Key words: social investment, education, business, financial and economic efficiency.

Solid basis of knowledge and skills must be provided during the first years of education, which should be based on new technologies. Besides, teachers and professors must continually improve their professional level. The implementation of social dialogue in sphere of vocational education strongly depends on models of business relations being used in the State.

© Будагова Е. А., 2010

УДК 339.1

Л. С. Любохинец*

**Любохинец Лариса Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина
lubohinets@ukr.net*

Л. М. Бабич*

**Бабич Любовь Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина
lubohinets@ukr.net*

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Ключевые слова: конкурентоспособность, индекс человеческого развития, индекс экономической свободы, индекс глобальной конкурентоспособности, рейтинг конкурентоспособности.

Рассмотрены технико-экономические показатели конкурентоспособности национальной экономики Украины, факторы ее наращивания в условиях глобализации мировых рынков. Определены стратегические ориентиры сдвигов в национальной экономике, используя качественные параметры формирования макроэкономических показателей как источников конкурентоспособности.

Современные условия развития национальной экономики обуславливают необходимость определения возможностей интеграции страны в международное экономическое пространство. Использование международных индикаторов выступает мощным инструментом представления страны в конкурентной среде. Конкурентоспособность государства выражается в повышении роли и авторитета страны на международной арене, способности государства решать насущные проблемы в обществе, повышении качества товаров и услуг. Решение проблемы достижения конкурентоспособности экономики, отрасли и предприятия непосредственно связано с выявлением определяющих ее факторов, что может охватить разные сферы возможного регулирования этими процессами и инструменты управления международной конкурентоспособностью. В связи с большим интересом к этой проблеме в отечественной и зарубежной литературе определились разнообразные подходы к анализу факторов конкурентоспособности и их классифи-

кации. Значительный вклад в теоретические и практические разработки по проблемам конкурентоспособности и ее факторов сделали зарубежные ученые М. Портер, П. Друкер, Д. Секста, Ф. Саймон, Г. Азоев, Р. Фатхутдинов, А. Юданов и др.

Мировая экономическая наука исследует эти проблемы в условиях развитой рыночной экономики, в которой уже создан экономический уклад – экономика знаний. Но, несмотря на то, что в Украине только формируются условия для международной конкурентоспособности, теоретико-методологические определения проблемы ее показателей, факторов, направлений и программ развития нашли свое отражение в трудах многих украинских экономистов. Среди них следует отметить работы Б. Губского, Д. Лукьяненко, С. Соколенка, И. Сиваченка, Ю. Козака, Ю.Макогона, В. Осипова и др.

Конкурентоспособность страны определяется как способность в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие потребности мирового рынка, реализация которых увеличи-

вает благосостояние общества. Конкурентоспособной следует считать такую национальную экономику, которая обеспечивает в своем развитии:

1) устойчивый рост жизни населения страны на основе постоянного повышения производительности труда;

2) достижение и удержание национальными предприятиями таких позиций на мировых рынках, при которых товары и услуги успешно реализуются;

3) эффективное использования финансовых средств, накапливаемых на международных инвестиционных рынках;

4) инновационную направленность на современные информационные базы;

5) социально-экономический прогресс и эффективное антикризисное регулирование.

Конкурентоспособность выступает как рычаг и средство конкуренции и является, с одной стороны, категорией общественного развития, что проявляется в соперничестве объектов для достижения определенных целей, а с другой – технико-экономической категорией, которая оценивается техническими и экономическими показателями, факторами и условиями. К техническим можно отнести качество продукции, в том числе надежность, экологичность, дизайн, безопасность, условия предпродажного и послепродажного обслуживания и т. п. К экономическим – рейтинг (престижность) продукции по внутренней и внешней конкуренции на основе добросовестной информации и рекламы, патентную чистоту, спрос, издержки производства, рентабельность, цену, лизинг, эффективность использования основного капитала, условия платежей и поставок, эффективность инновационно-инвестиционных процессов, факторы выбора рынка и технологии маркетингового продвижения продукции на рынок, стоимость экспорта, уровень таможенных тарифов, прибыль и др.

К факторам национальной конкурентоспособности необходимо также отнести качество государственной экономической политики и корпоративный менеджмент, создающие условия или блокирующие развитие внутренней конкуренции, а также ин-

тернационализацию и глобализацию, формирующие условия и параметры внешней конкуренции. От того, насколько эффективно взаимодействуют механизмы внутренней и внешней конкуренции, зависит уровень международной конкурентоспособности экономики.

В последнее время появляется все больше информации о ранжировании стран мира на основе индексов, оценивающих конкурентоспособность национальных экономик в системе мирового хозяйства, бизнес-климат, уровень экономической свободы, качество и эффективность государственного управления, степень глобализации экономики, уровень развития человеческого потенциала, потенциал внешних заимствований, уровень коррумпированности общества и др. Для оценки уровня конкурентоспособности страны используют мировые индексы, которые разработаны Институтом стратегий и конкурентоспособности при Гарвардском университете (США), Всемирным экономическим форумом (WEF) в Давосе (Швейцария) и Международным институтом развития менеджмента (IMD) (Лозанна, Швейцария). В Гарвардском университете изучается конкурентоспособность с точки зрения корпоративного развития, а два швейцарских центра переводят исследования в более широкий масштаб, рассчитывая рейтинги конкурентоспособности стран и регионов. Каждый центр использует свою методологию исследования и критерии оценки конкурентоспособности.

Традиционно WEF готовит два ежегодных рейтинга: первый основан на базе индекса конкурентоспособности для роста (Growth Competitiveness Index, GCI), второй на базе индекса конкурентоспособности – для бизнеса (Business competitiveness Index, BCI). Оба индекса формируются на основе результатов специального опроса руководителей – детальное исследование, которое ежегодно проводится WEF, а также на основе статистических данных. Индекс конкурентоспособности для роста используется для оценки возможностей экономики в достижении стабильного экономического развития в среднесрочной и долгосрочной

перспективе. Факторы, формирующие индекс, объединяются в три группы: качество макроэкономической среды, эффективность общественных институтов и технологический уровень. Индекс конкурентоспособности для бизнеса, разработанный профессором М. Портером, оценивает макроэкономические факторы, определяющие текущий уровень производительности национальной экономики. Для формирования данного индекса используется несколько десятков факторов, одна часть которых оценивает качество стратегий и эффективность деятельности компаний, вторая часть используется для оценки качества национального бизнес-климата.

Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является индекс глобальной конкурентоспособности (GCI), созданный для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартином (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) и впервые опубликованный в 2004 году. Как уверяют представители ВЭФ, GCI постоянно совершенствуется на основании тестирования и консультаций с ведущими экспертами. GCI составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на

разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал» [1].

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009–2010 гг. возглавила Швейцария (табл. 1). Соединенные Штаты спустились на одну позицию и занимают второе место вследствие ослабления финансовых рынков и уменьшения макроэкономической стабильности. Сингапур, Швеция и Дания замыкают первую пятерку стран-лидеров. Европейские страны продолжают преобладать в первой десятке: в число таких стран входят Финляндия, Германия и Нидерланды. Великобритания, по-прежнему демонстрируя высокие показатели конкурентоспособности, тем не менее продолжила свое падение в рейтинге. По сравнению с прошлым годом эта страна спустилась на одну позицию и переместилась на 13-е место, в основном из-за ослабления финансовых рынков.

Таблица 1

Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009–2010 The Global Competitiveness Index [1]

Страна	2009–2010		2008–2009
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг
Швейцария	1	5,60	2
Соединенные Штаты	2	5,59	1
Сингапур	3	5,55	5
Швеция	4	5,51	4
Дания	5	5,46	3
Великобритания	13	5,19	12
Республика Корея	19	5,00	13
Китай	29	4,74	30
Индия	49	4,30	50
Российская Федерация	63	4,15	51
Украина	82	3,95	72
Алжир	83	3,95	99

Ряд стран Азии имеют сильные позиции в рейтинге: в первую двадцатку вошли

Япония, Гонконг, Южная Корея, Тайвань. Китайская Народная Республика продолжа-

ет лидировать среди крупных развивающихся экономик, в этом году Китай поднялся в рейтинге на одну позицию и вошел в первую тридцатку.

Из числа трех других стран группы БРИК Бразилия и Индия также улучшили свои показатели, в то время как Россия спустилась сразу на 12 позиций – с 51-го на 63-е место. Сейчас РФ находится в таблице рейтинга между Черногорией и Румынией. По большинству показателей Россия оказалась в нижней части рейтинга. По данным экспертов ВЭФ, более или менее хорошо у России обстоят дела только с макроэкономической стабильностью (5,2 балла по семибальной системе), здравоохранением и начальным образованием (5,6 балла) и объему рынка (5,8 балла). Самыми большими недостатками России названы коррупция, сложный доступ предприятий к финансированию, низкие гарантии защиты прав собственности и налоговое регулирование.

Что касается бывших советских республик, то лучше всех в рейтинге оказалась Эстония – 35-е место. Азербайджан занял 51-е место, Литва – 53-е, Казахстан – 67-е, Латвия – 68-е. Украина за минувший год потеряла десять мест рейтинга и опустилась на 82-е место. Грузия занимает 90-е место, Армения – 97-е, Таджикистан – 122-е, Кыргызстан – 123-е.

Падение Украины в данном рейтинге связано с тем, что к нему присоединились страны, которые ранее не принимали участия, причем все они практически имеют лучшие показатели, чем наше государство. А также, согласно отчету WEF, главными проблемами для бизнеса в Украине являются уплата налогов и коррупция. Соблюдение контрактов, обжалование их невыполнения в судах или любая форма участия правоохранительной системы в поддержке законности на рынках Украины, согласно опросам, являются одними из худших в мире, по этому показателю Украина занимает пятое место с конца списка. Перечень недостатков экономики Украины включает целых 92 позиции. Среди них инфляция, торговые барьеры, налоговое бремя, ограничение на движение капитала, эффектив-

ность антимонопольной политики, качество автомобильных дорог, качество авиационной инфраструктуры, профессионализм руководителей высшего звена, «утечка мозгов», темпы распространения туберкулеза и ВИЧ-инфекции, средняя продолжительность жизни.

Самый низкий результат – в категории «качество институтов». Проблемные для нашей страны аспекты – этическое поведение компаний, защита прав собственности, прозрачность принятия правительственных решений, действенность аудиторских и бухгалтерских стандартов, независимость судебной системы, эффективность использования государственного бюджета, защита прав интеллектуальной собственности, доверие общества к политикам, бремя государственного регулирования, эффективность корпоративного управления, фаворитизм в принятии государственных решений, организованная преступность. Таким образом, именно качество институтов является главным фактором низкой конкурентоспособности Украины. Развитость институтов является поистине тем золотом, которое не всегда блестит, но без которого по большому счету невозможно процветание нации. Страны, где эти институты укоренились и эффективно работают, имеют высококоразвитую экономику. А где не работают или работают со сбоями, экономика менее развита, благосостояние ниже, можно даже говорить о некотором культурном отставании [2].

Перечень конкурентных преимуществ экономики Украины, к сожалению, весьма короток и содержит лишь 18 пунктов: качество железнодорожной инфраструктуры, качество начального образования, доступ к высшему образованию, качество математического и естественнонаучного образования, качество образовательной системы, практика найма и увольнения, затраты на увольнение персонала, отношение производительности труда к заработной плате, участие женщин в трудовой деятельности, контроль за международной дистрибуцией, способность к инновациям.

Инновационный потенциал Украины – сравнительно сильная ее сторона. Он определяется высоким «проходным» процентом абитуриентов, желающих получить высшее образование, а также расходами компаний на проведение НИОКР.

Хотя Украина и демонстрирует определенный уровень инновационного потенциала, она не имеет выгоды из приобретения технологий за рубежом. Лицензионные соглашения также не являются существенным источником адаптации иностранных технологий. Активное приобретение и использование иностранных технологий может помочь Украине повысить потенциал конкурентоспособности. Украина еще не использует в полной мере новых информационных и телекоммуникационных технологий, особенно это касается персональных компьютеров и использования Интернета. Эти инструменты обеспечивают существенный потенциал для роста производительности в экономике, их использование необходимо рассматривать как приоритетное.

Рейтинг конкурентоспособности стран составляется подразделением Международного института развития управления ежегодно начиная с 1989 года. В 2007 г. при его составлении институт использовал информацию более чем полусотни всемирно известных исследовательских институтов и осуществлял оценку на основе 323 критериев. Среди них:

- 79 критериев, характеризующих уровень развития экономики (макроэкономическая ситуация, торговая политика, инвестиционная политика, политика в сфере занятости и ценовая политика);

- 72 критерия, характеризующих эффективность государственной политики (влияние правительственных решений на финансовый сектор, фискальную политику, развитие институтов, законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность);

- 71 критерий, характеризующий эффективность бизнеса, рынка труда и менеджмента;

- 101 критерий, характеризующий уровень инфраструктуры, технологического развития, науки и образования, здравоохранения и охраны окружающей среды.

В 2007 году Международный институт развития управления включил Украину в перечень ранжируемых стран, и среди 55 государств она заняла 46-ю позицию. При этом Украина уступила Чили (26-е место), Индии (27-е), Литве (31-е), Болгарии (41-е), России (43-е), Румынии (44-е), Филиппинам (45-е) [2]. По оценкам IMD, в 2009 году позиция Украины ухудшилась как по общему показателю конкурентоспособности, так и по его составляющим показателям экономической эффективности, эффективности управления страной, эффективности бизнеса, развития инфраструктуры (табл. 2). Украина находится на 55-м месте (из 57 стран) по возможности противостоять экономическим шокам. Ей уступают только Аргентина и Венесуэла. Исключением является только эффективность ведения бизнеса, по данному показателю Украина в рейтинге 42-я.

С 1995 года The Heritage Foundation совместно с журналом «The Wall Street Journal» составляют индекс экономической свободы, который демонстрирует, насколько экономика того или иного государства соответствует либеральным принципам. Индекс оценивает страны по 10 категориям экономической свободы, в том числе по таким:

- регуляторная политика (оценивается степень свободы относительно процедур, связанных с открытием, закрытием и функционированием предприятия в соответствии с национальным законодательством);

- торговая политика (степень свободы, связанная с получением лицензий и разрешений на экспортные и импортные операции, тарифы и жесткость регуляторных санитарных норм);

- фискальная политика (степень налогового бремени);

- вмешательство государства (степень нагрузки на бюджет затрат правительства, доля государственного сектора и вмешательство государства в политику частных предприятий);

- монетарная политика (мероприятия, направленные на поддержание ценовой стабильности);

Таблица 2

**Рейтинг Украины по показателю конкурентоспособности и его составляющим
в 2007–2009 гг. за методологии IMD [3]**

Страна	Общий показатель конкурентоспособности			Показатель экономической эффективности			Показатель эффективности управления страной			Показатель эффективности бизнеса			Показатель развития инфраструктуры		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Болгария	41	39	38	31	38	26	38	29	28	54	48	47	41	41	43
Эстония	22	23	35	9	23	48	13	10	22	24	27	41	31	26	28
Казахстан			36			44			21			34			44
Литва	31	36	31	37	28	36	26	36	25	29	41	35	30	32	29
Польша	52	44	44	41	31	39	52	49	44	52	50	50	40	37	39
Румыния	44	45	54	35	35	32	45	48	49	50	47	56	42	43	53
Россия	43	47	49	52	49	49	39	30	39	48	49	54	37	45	38
Словакия	34	30	33	42	32	34	37	31	34	28	26	26	38	36	37
Словения	40	32	32	24	25	21	43	43	38	43	32	39	33	29	27
Венгрия	35	38	45	38	39	33	40	47	50	41	45	52	25	27	33
Чехия	32	28	29	29	20	25	41	33	31	36	34	36	27	24	25
Украина	46	54	56	43	50	55	48	52	56	46	52	53	47	46	48

➤ инвестиционная политика (степень свободы вложения инвестиций в такие сектора, как средства массовой информации, энергетика, военно-промышленный комплекс, производство спирта и др.);

➤ финансовая политика (степень развития финансовой системы и органов регулирования);

➤ права собственности (степень защищенности прав собственности);

➤ распространение коррупции (степень распространения коррупции на основе данных доклада Transparency International «Индекс восприятия коррупции»);

➤ политика в сфере труда (степень свободы найма и увольнения сотрудников компаний, а также взаимосвязь производительности труда с заработной платой).

Индекс экономической свободы измеряется в процентах в диапазоне от 0 до 100, где минимальному значению соответствует самая низкая степень экономической свободы. Страны сгруппированы в пять категорий: «свободные» с индексом от 80 до 100; «в основном свободные» – от 70 до 79,9; «относительно свободные» – от 60 до 69,9; «в основном несвободные» – от 50 до 59,9; «депрессивные» – с индексом от 0 до 49,9.

В 2007 году в список была включена 161 страна мира. Средний мировой индекс составлял 60,6, европейский – 67,5. Украина получила 53,3 и была отнесена к категории стран, которые характеризуются как «в основном несвободные», заняв 125-ю позицию в рейтинге [2].

Таблица 3

Индекс экономической свободы в Украине [4]

Показатель	2009 год	2010 год	Отклонения
Свобода предпринимательства	40,5	38,7	-1,8
Свобода торговли	84	82,6	-1,4
Фискальная свобода	77	77,9	+0,9
Государственные издержки	39	41,1	+2,1
Монетарная свобода	68,1	61,2	-6,9
Инвестиционная свобода	30,0	20,0	-10,0
Финансовая свобода	40,0	30,0	-10,0
Право собственности	30,0	30,0	-
Свобода от коррупции	27,0	25,0	-2,0
Свобода труда	54,4	57,7	+3,3
Индекс экономической свободы	48,8	46,4	-2,4

В 2010 году индекс свободы в Украине составил 46,4, что на 2,4 пункта ниже 2009 года. Украина заняла 162-е место в рейтинге 179 стран вслед за такими странами, как Грузия (26-е), Польша (71-е), Болгария (75-е), Казахстан (82-е), Молдавия (125-е), Россия (143-е). [4] В общем, страна ухудшила свои показатели по 6 из 10 пунктов (табл. 3). Уровень экономической свободы самый низкий среди стран бывшего СССР. Прогресс в сфере приватизации и привлечения иностранных инвестиций был слишком слабым, а неэффективное правовое поле и бюрократические барьеры слишком усложняли ведение бизнеса в стране. Наиболее свободной в мире является экономика Гонконга (индекс экономической свободы составляет 89,7), а наиболее несвободной – Северной Кореи (1). Рядом с Гонконгом стоят Сингапур (86,1), Австралия (82,6), Новая Зеландия (82,1), Ирландия (81,3), Швейцария (81,1), Канада (80,4) [4].

Для оценки масштабов коррупции в странах мира общественная организация Transparency International (Берлин, Германия) составляет индекс восприятия коррупции. С 1995 года по результатам исследования ежегодно составляется доклад, который содержит аналитические выводы относительно этого феномена, в том числе рей-

тинги стран мира по степени распространения коррупции.

В 2009 году Украина заняла 146-е место в рейтинге коррупции, получив 2,2 балла. Это самый низкий результат за все предыдущие (в 2006 году страна занимала 99-ю позицию из 163; в 2007-м – 118-ю из 179) [5].

Такое положение дел не способствует вхождению Украины в европейские транснациональные структуры, практически делает невозможным закрепление украинских компаний на европейском рынке, тормозит производственную кооперацию и т. д.

Для успешного осуществления болезненных и непопулярных реформ в странах с переходной экономикой требуется, по мнению экспертов Всемирного банка, высокая степень так называемой социальной сплоченности общества (social cohesion). Уровень социальной сплоченности общества определяет ту свободу политического маневра, которая должна быть у политических институтов при проведении непопулярных структурных реформ. Она также необходима для дальнейшей демократизации общественных институтов. Необходимо новое прагматичное видение стратегического будущего Украины в более четком понимании того, как вписаться в состав самых динамичных и конкурентоспособных стран.

Библиографический список

1. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009–2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2009/09/08/2166>
2. Сидоренко О. США, Швейцария и Дания возглавили рейтинг ВЭФ по индексу глобальной конкурентоспособности // Зеркало недели. – 2007. – № 42 (671). – С. 7
3. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – С. 352-366.
4. Україна не Ліберія // Контракти. – 2010. – № 5. – С. 3.
5. Корупція в Україні: як у Непалі // Контракти. – 2010. – № 16 – С. 6.
6. Полунеев Ю. Зубожіння політикуму як чинник неконкурентоспроможності країни // Зеркало тижня. – 2005. – № 39. – С. 8.

L. S. Lyubohinets*

**Lyubohinets Larisa, PhD in Economics, Associate Professor of
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine
lubohinets@ukr.net*

L. M. Babich*

**Babich Lyubov, PhD in Economics, Associate Professor of
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine
lubohinets@ukr.net*

ANALYSIS OF CHANGES IN RATING ASSESSMENT OF NATIONAL ECONOMIC COMPETITIVENESS DURING THE FINANCIAL CRISIS

Key words: competitiveness, human development index, economic freedom index, global competitiveness index, competitiveness rating.

The article deals with technical and economic indicators of Ukraine national economic competitiveness, and the factors of its capacity in the context of world markets globalization. The author defines the strategies of shifts in the national economy, using qualitative parameters of macroeconomic indicators, as sources of competitiveness.

© Любохинец Л. С., Бабич Л. М., 2010

УДК 338.46

Е. С. Чеботаренко*

**Чеботаренко Елена Сергеевна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

chebotarenko_e@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА АВТОСЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОГО РЕГИОНА

Ключевые слова: автосервис, рынок предприятий автосервиса, услуги, функционирование рынка.

Статья посвящена изучению особенностей функционирования рынка автосервисных предприятий, так как развитие этой сферы имеет прямое влияние на успешное функционирование практически всех отраслей экономики региона.

Эффективное функционирование и поступательное развитие регионального рынка во многом зависит от состояния сферы сервиса, которая в настоящее время является основополагающим показателем уровня жизни населения и социально-экономического развития региона.

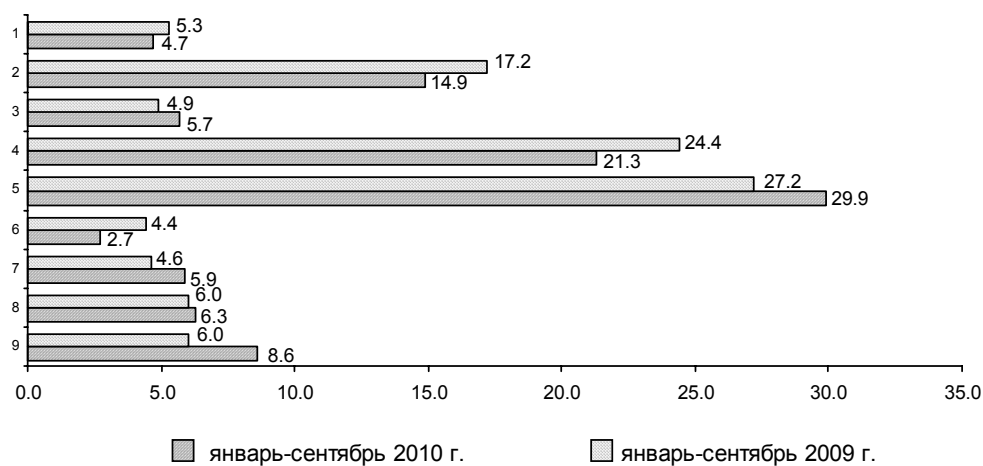
Так, в сентябре 2010 года населению Самарского региона было оказано **платных услуг** различного вида на 10227,7 млн рублей, что на 2% больше августа 2010 года и на 5,7% – сентября прошлого года. При этом услуг бытового характера оказано на 776,8 млн рублей, что на 3,6% больше сентября прошлого года и на 2% больше августа 2010 года.

За период январь-сентябрь 2010 года было всего оказано бытовых услуг на сумму 6587,0 млн руб. Одним из наиболее развивающихся рынков является рынок автосервисных предприятий. Анализ структуры бытовых услуг выявил, что услуги техобслуживания составили в сентябре 2010 года 29,9%, что на 2,7% больше сентября прошлого года (рис. 1).

Исследование вопросов функционирования рынка автосервисных предприятий требует уточнения самого понятия «автосервис» и соответственно категории «рынок автосервисных предприятий». В соответствии с Общероссийским классификато-

ром услуг населению услуги, относящиеся к данному сектору (услуги по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств, шиномонтаж, установка дополнительного оборудования и т. п.), не выделяют в отдельную отраслевую группу. При этом все эти услуги направлены на удовлетворение потребностей, связанных с поддержанием нормального технического состояния и эксплуатационных характеристик автотранспортного средства, а также с их восстановлением. Было бы логичным объединить эти услуги в группу услуг автосервиса в соответствии с их общей основной задачей – обеспечивать исправность автотранспортного средства, безотказность и максимальный коэффициент технической готовности в течение всего срока эксплуатации, а также минимальные затраты времени клиента на поддержание его работоспособности.

Авторами [1] под рынком услуг автосервисных предприятий понимается возникновение и удовлетворение требований по обеспечению работоспособности, сохранности и подготовки к использованию автотранспортных средств всех форм собственности в течение всего периода эксплуатации с момента приобретения и до списания.



- 1 – ремонт и пошив обуви
 2 – ремонт и пошив одежды
 3 – ремонт и обслуживание бытовой техники
 4 – ремонт и строительство жилья
 5 – техобслуживание транспортных средств

- 6 – услуги фотографий
 7 – услуги парикмахерских
 8 – ритуальные услуги
 9 – другие услуги

Рис. 1. Структура общего объема бытовых услуг

Этот рынок в ряде стран в отличие от рынка продаж новых автомобилей называют вторичным. При этом удовлетворение требований по продаже новых автомобилей и предоставление сопутствующих услуг, например предпродажной подготовки, гарантийного ремонта и обслуживания, услуг тюнинга и т. п., в основном в настоящее время осуществляются на фирменных и независимых дилерских предприятиях автосервиса [2, 3]. Под рынком услуг автосервисных предприятий необходимо понимать удовлетворение требований владельцев новых или подержанных автотранспортных средств, возникающих при покупке, и предоставление сопутствующих при этом услуг по обеспечению работоспособности, технической эксплуатации, безопасности движения и устранения вредного влияния на окружающую среду и общество и сохранности автотранспортных средств всех форм собственности в течение периода времени с момента обращения клиента на предприятие автосервиса за покупкой желаемой модели, модификации и варианта комплектации нового или подержанного автотранспортного средства и до списания.

Рынок автосервисных предприятий – это система мирохозяйственных связей, в кото-

рой совершается процесс превращения услуг автосервиса в деньги и обратного превращения денег в услуги автосервиса. Другими словами, рынок автосервисных предприятий – это сфера проявления экономических отношений между производителями и потребителями услуг автосервиса. Если экономические интересы производителя и потребителя услуг автосервиса совпадают, то происходит акт купли-продажи услуг автосервиса.

Сторона спроса на рынке автосервисных предприятий представлена потребителями товаров данного рынка, то есть владельцами автомобилей. Основным фактором, способствующим росту цен и повышению спроса на рынке автосервисных предприятий, является рост доходов населения.

Сторона предложения на рынке представлена действующими на территории региона автосервисными предприятиями. Рынок автосервисных предприятий представлен в современных условиях различными предприятиями, предлагающими разный набор услуг и разный уровень обслуживания. В число предприятий автосервиса включаются юридические лица всех форм собственности, предприятия-дилеры, структурные подразделения, субъекты малого

предпринимательства. Предложения со стороны предприятий автосервиса зависят от количества автомобилей и стоимости создания и содержания бизнеса.

Важнейшей функцией рынка является установление равновесной цены, при которой происходит совпадение платежеспособного спроса и объема предложения. При ценах ниже равновесной имеет место избыточный спрос, а в случае превышения равновесной цены – избыточные предложения. Уровень цены на основные услуги предприятий автосервиса позволяет получить большой объем информации о насыщенности рынка, конкуренции на данном рынке, степени регулирования данного рынка, уровне инвестиций и прочем.

Управление предприятиями автосервиса в каждом из региональных комплексов в той или иной степени зависит от особенностей регионального отраслевого управления в границах республики, области, города или другой административной единицы. Экономическое развитие региона, наличие сырьевых ресурсов, инвестиционная привлекательность, коммуникации, формы поддержки предпринимательской деятельности, сложившиеся в данном регионе, также определяют особенности управления автосервисными предприятиями на уровне региона.

Локальный характер потребления автосервисных услуг предполагает возможность регулирования рынка на местном уровне. Государственное регулирование деятельности предприятий автосервиса должно обеспечивать рациональное сочетание субъектов рынка автосервиса с приоритетами и стратегией социально-экономического развития региона.

Инфраструктура (от лат. *infra* – ниже, под и *structura* – строение, расположение) – в теории рынка: комплекс рыночных институтов, обеспечивающих взаимосвязь основных макроэкономических потоков.

С одной стороны, рынок автосервисных предприятий является составной частью инфраструктуры автомобильного транспорта, с другой стороны, развивается с учетом развития поддерживающих систем,

формирующих собственную инфраструктуру автосервиса.

Механизм функционирования рынка автосервисных предприятий – это система действий экономических рычагов для сбалансирования спроса и предложения на услуги автосервиса, на обмен «деньги – услуги автосервиса», на денежные потоки и потоки услуг автосервиса.

Рынок автосервисных предприятий можно классифицировать по различным признакам:

- по характеру оказываемых услуг: рынок предприятий автосервиса, оказывающих комплексные услуги, рынок предприятий автосервиса, оказывающих специализированные услуги, рынок предприятий автосервиса, оказывающих гарантийные услуги;

- по виду назначения и размещения: рынок станций технического обслуживания автомобилей (СТО), рынок станций дорожного обслуживания автомобилей (СДО), рынок станций технической помощи и гаражного обслуживания автомобилей (СТП и ГО), рынок фирменных автоцентров по техническому обслуживанию (ФАЦ), рынок технических центров автосервиса по обслуживанию населения (ТЦ);

- по числу рабочих постов и вида выполняемых работ: рынок малых станций, рынок средних станций, рынок больших станций;

- по степени автономности: рынок авторизованных (дилерских) центров, рынок независимых центров (одиночных и сетевых), рынок индивидуальных мастерских;

- по уровню специализации: рынок универсальных автосервисных предприятий, рынок автосервисных предприятий, специализирующихся на отечественных автомобилях, рынок автосервисных предприятий, специализирующихся на иностранных автомобилях, рынок автосервисных предприятий, специализирующихся на автомобилях определенной марки;

- по степени легальности: легальный рынок, полуплегальный рынок, нелегальный рынок;

- по форме собственности: рынок государственных автосервисных предприятий,

рынок муниципальных автосервисных предприятий, рынок частных предприятий;

– по географическому (территориальному) фактору: локальный, региональный, национальный, международный.

Всего в Самарской области 16889 предприятий, оказывающих услуги по ремонту автотранспортных средств, из них 11787 (69,79%) являются индивидуальными предприятиями.

Распределение рынка автотранспортных средств по уровню специализации представлено на рис. 2. Анализ показывает, что только 5% предприятий специализируется на зарубежных марках, 31% предприятий специализируется на отечественных марках, остальной сегмент рынка занимают предприятия, которые специализируются и на отечественных и зарубежных марках.

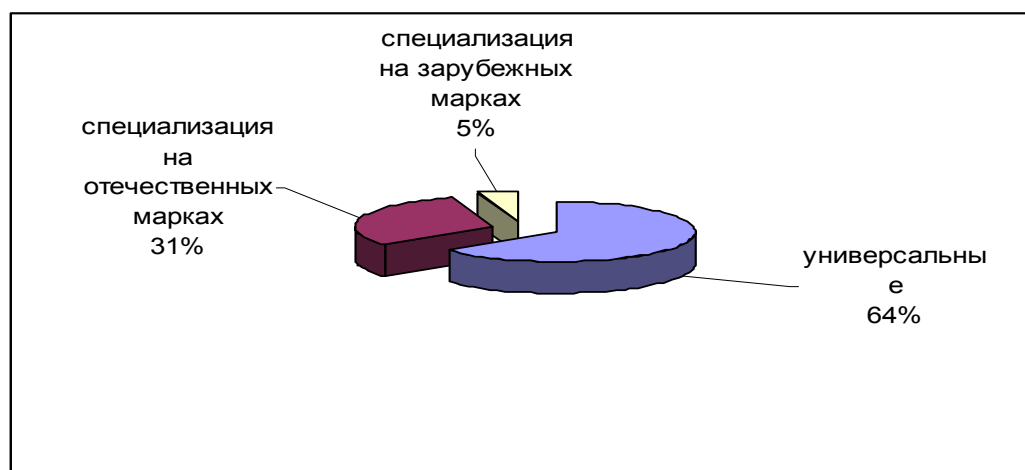


Рис. 2. Распределение рынка автотранспортных предприятий в Самарском регионе по уровню специализации

Всего на автосервисных предприятиях Самарского региона работают 117,2 тыс. человек, из них (рис. 3) 11%, или 12,9 тыс. человек, – это руководители, 10%, или 12

тыс. человек, – служащие, 16%, или 18,2 тыс. человек, – это специалисты и 63%, или 74,2 тыс. человек, – это рабочие.

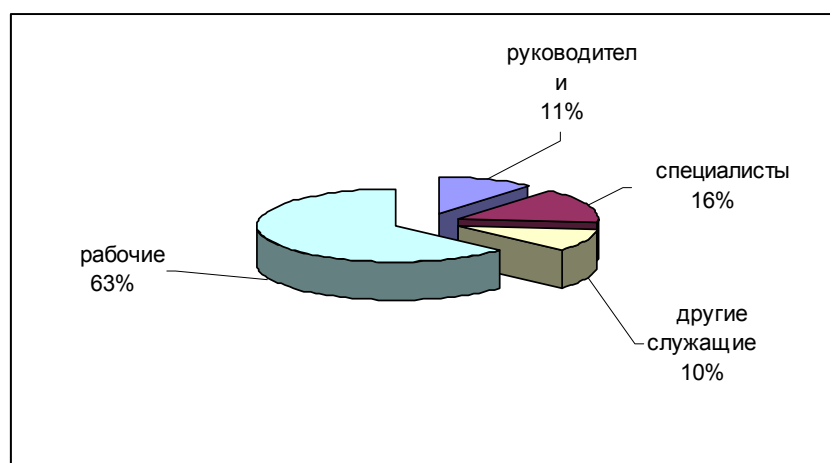


Рис. 3. Распределение численности работающих на рынке автотранспортных предприятий в Самарском регионе по категориям персонала

За год количество обслуженных транспортных средств населения составляет 17,3 млн единиц, из них индивидуальными предпринимателями – всего 7,5 млн единиц. При этом легковых автомобилей в количестве 16,4 млн единиц, из них 7,3 млн единиц – индивидуальными предпринимателями. В целом эффективность работы индивидуальных предприятия невысока – в год на одно предприятие приходится при-

мерно 636 автомобилей, а более крупные предприятия в год обслуживают 1920 автомобилей. Анализ структуры оказанных услуг по техобслуживанию в Самарском регионе в 2008 году позволяет сделать вывод о высоком удельном весе услуг, связанных с ремонтом, так, кузовной ремонт составил 16%, ремонт двигателя – 10% всего объема оказанных услуг (рис. 4).

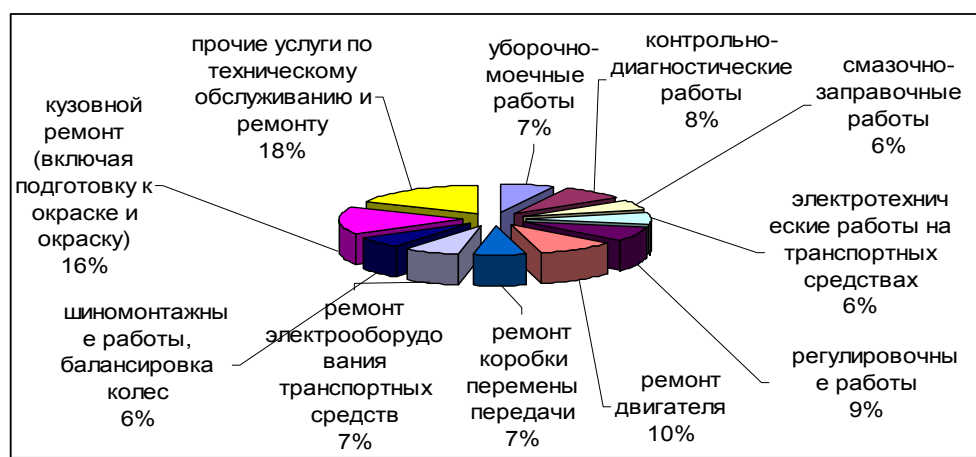


Рис. 4. Структура оказанных услуг по техобслуживанию в Самарском регионе в 2008 году

В отличие от других видов рынок автосервисных предприятий имеет, кроме специфики оказываемых услуг, еще и ряд общих особенностей, которые необходимо учитывать при совершении операций:

1. Локальный характер потребления услуг. При этом в ситуации передвижения владельцы могут воспользоваться услугами автоцентра, расположенного в другом регионе.

2. Спрос определяется такими факторами, как стоимость услуг, наличие гарантии.

3. Низкая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий, что приводит к развитию нелегального сектора рынка и недобросовестной конкуренции.

4. Особенностью российского рынка является тот факт, что автосервисные предприятия получают прибыль в основном за счет продажи автомобилей, на зарубежных рынках основой бизнеса является именно

услуги по техническому обслуживанию автомобилей и оборудования.

5. Функционирование рынка автосервисных предприятий повышает уровень жизни, который как мера развития общества зависит от эффективности работы всех звеньев хозяйственной системы и среди них – транспортной системы.

6. Услуги автосервисных предприятий служат не только средством удовлетворения потребности в восстановлении утраченных свойств автомобиля, но и средством удовлетворения потребности в безопасности, что характеризует данный рынок как социально значимый.

Анализ выявил, что дальнейшее развитие рынка автосервисных предприятий предполагает выбор из ряда моделей, которые показали свою эффективность на зарубежных рынках.

Отраслевая модель развития рынка автосервисных предприятий предполагает, что автосервисные предприятия относятся к

сфере сервиса и функционирование рынка будет определяться условиями регулирования данной отрасли.

Сетевая модель предполагает развитие рынка на основе проникновения в регион существующих сетей, предлагающих услуги автосервиса.

Кластерная модель развития рынка автосервисных предприятий предполагает, что автосервисные предприятия будут развиваться в рамках автомобильного кластера Самарского региона.

Предпринимательская модель развития рынка автосервисных предприятий предполагает, что развитие рынка будет зависеть от степени поддержки предпринимательских инициатив со стороны местных и региональных органов власти.

Анализ существующих моделей развития рынка автосервисных предприятий позволил сделать вывод о том, что развитие рынка автосервисных предприятий наиболее эффективно в рамках кластерной модели.

С целью модернизации функционирования рынка автосервисных предприятий Самарского региона предполагается использовать комплекс административных и экономических инструментов. В первую очередь это разработка стратегического плана развития Самарского региона.

Для обеспечения рационального развития рынка автосервисных предприятий в Самарском регионе необходимо соблюдать ряд принципов организации сети обслуживания потребителей:

1. Размещение автосервисных предприятий на территории города и прилегающих территориях в соответствии с принципом транспортной доступности.

2. Выбор таких услуг автосервиса, которые наиболее полно позволяли бы удовлетворять потребности населения.

3. Размещать автосервисные предприятия в рамках разработанной программы территориальной застройки и стратегического плана развития города.

4. Не нарушать экологическое равновесие той территории, где будет размещено предприятие автосервиса.

Состояние рынка автосервисных предприятий Самарского региона, с одной стороны, обусловлено спецификой формирования национального рынка автосервисных предприятий, с другой – развитием транспортного рынка России.

Развитие рынка автосервисных предприятий Самарского региона имеет большое экономическое значение, так как помогает решить общие экономические проблемы.

Библиографический список

1. Кузнецов Е. С. Техническая эксплуатация автомобилей : учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / Е. С. Кузнецов, А. П. Болдин, В. М. Власов и др. – М. : Наука, 2001. – 535 с.
2. Марков О. Д. Автосервис. Рынок, автомобиль, клиент. – М. : Транспорт, 1999. – 270 с.
3. Волгин В. В. Автосервис. Создание и сертификация : практ. пособие. – М., 2004. – 619 с.

E. S. Chebotarenko*

**Chebotarenko Elena, graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
chebotarenko_e@mail.ru*

PECULIARITIES OF AUTO-SERVICE ENTERPRISES MARKET IN SAMARA REGION

Key words: auto-service, auto-service market, services, market functioning.

This article is devoted to the study of auto service market functioning; since the development of this sector has a direct impact on the success of virtually all sectors of regional economy.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 33

А. О. Блинов*

**Блинов Андрей Олегович, доктор экономических наук, профессор
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва
AOBLINOV@MAIL.RU*

НРАВСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА, КРИЗИСЫ И МОДЕРНИЗАЦИЯ

Ключевые слова: политические процессы, сферы влияния, стратегический анализ, национальная стратегия, мировое устройство.

Представлен событийный анализ политических, экономических и социальных процессов, происходящих в России и в мире за последнее десятилетие. Авторами предпринята попытка прогнозирования сфер влияния того или иного государства на будущее мировое устройство.

Сегодня самой актуальной, самой обсуждаемой во всех странах проблемой является диагностика различных аспектов мирового экономического кризиса. Кризис разворачивается настолько быстро, что большинство людей ощущают свою беспомощность и обреченность, и наша страна – не исключение. Всего за несколько месяцев в России уверенность в экономическом подъеме сменилась ожиданием экономического коллапса.

Еще совсем недавно одним из любимых занятий российской политической и экономической элиты было обсуждение на различных «тусовках» перспектив развития страны до 2020 года. Какое место по ВВП займет к этому времени Россия в мире – пятое или шестое? Принят бюджет развития страны на три года.

В августе-сентябре 2008 года финансовый кризис перерастает в глобальный экономический, он охватывает практически страны мира. Многие страны оказались на краю пропасти, их экономические и политические перспективы весьма туманны.

Нынешний кризис вряд ли стал неожиданным для ведущих экономистов. Специалисты неоднократно предупреждали о возможности его наступления. В частности, один из ведущих российских аналитиков М. Хазин высказал мнение, что «большин-

ство российских олигархов разорятся через три года». Было это в 2000 году. Никто ему не поверил.

Что общего во всех мировых кризисах? В каждом из них страны испытывали мощные потрясения, не только экономические, но и нравственные. Как теперь следует жить? По каким правилам? Что мешает и что помогает выйти из кризиса и обеспечить дальнейшее развитие? Кризисы не только «убивали» неэффективные, неконкурентоспособные предприятия, меняя структуру экономик, но и одновременно меняли отношение людей друг к другу, к жизни, формируя нравственные нормы, адекватные новому этапу экономического развития.

Рассмотрим подробнее, что происходило во время кризиса 90-х гг. в России, чтобы понять, что нам предстоит сделать для выхода из нового мирового кризиса.

Последствия российского экономического кризиса 90-х гг. В 90-е гг. происходило стремительное разрушение российского экономического потенциала. А экономический потенциал страны – это основа ее устойчивого развития. Многие виды производственной деятельности либо перестали функционировать, либо перестали существовать, либо не подлежат восстановлению.

Основные фонды устарели, степень их износа составила 46,3% к началу 2007 г. Причем одними из самых изношенных были производственные фонды в наиболее рентабельной сфере – добыче полезных ископаемых – 53,3%. Степень обновления фондов в промышленности все последние годы не превышала 2% в год. На ряде продовольственных рынков угроза национальной безопасности, вызванная высокой зависимостью от импорта, сохраняется по сей день.

В последние годы стремительно нарастает зависимость крупнейших российских корпораций от притока иностранных инвестиций, высока вероятность того, что многие компании не смогут расплатиться по долгам без помощи государства. Резко ухудшилась демографическая ситуация и качество рабочей силы. Согласно статистическим данным, ежегодно российская экономика теряет около 1 млн трудоспособных граждан в связи с выходом на пенсию. Теряется и квалификация кадров.

В российском образовании отсутствует система прогнозов о потребностях рынка в разрезе специальностей. Необходимо восстановить научные школы, потерянные в годы кризиса, создать формат обучения «студент-исследователь». Патриарх Кирилл, выступая на открытии XVII Рождественских чтений, отметил, что «мы должны ясно и с полной ответственностью понимать, что у нашего народа вообще нет будущего, если наука и образование не станут национальными приоритетами».

Нет никакого оправдания стремительному разрушению экономического потенциала страны. Ибо разрушение потенциала делает неизбежным появление следующих кризисов. Оно безнравственно как по отношению к живущим сегодня, так и по отношению к будущим поколениям.

Безнравственно стремительное обогащение немногих при обнищании огромного числа их сограждан. ...Для граждан гораздо полезнее, когда процветает все государство в целом, а не когда отдельные лица преуспевают, целое же разрушается. (Фукидид)

В период кризиса 90-х гг. немногочисленные представители приближенного к

власти бизнеса неоправданно получали огромные доходы, а реальные доходы большинства жителей страны снижались. В кризис 90-х годов произошло не нравственное обновление, а разрушение нравственности экономической системы, потеряны моральные и нравственные ориентиры. В результате российская экономика стала развиваться не в интересах большинства населения, а в интересах немногих. Такое развитие в принципе не может быть устойчивым.

В чем проявляется разрушение нравственности и потеря устойчивости экономического развития? Поговорим о признаках, которые как-то не принято активно обсуждать, и которые на первый взгляд не имеют прямого отношения к экономике.

Мы пьем недопустимо много, и потребление алкоголя постоянно растет. В середине 80-х гг., когда россияне потребляли 9 литров чистого спирта на душу населения, социологи сделали прогноз, согласно которому через 100 лет население страны выродится, генофонд ее будет непоправимо испорчен. Известно, что от алкоголиков рождаются больные дети – олигофрены, а олигофрены больше рожают детей, чем здоровые люди, поэтому число больных людей в стране растет быстрее, чем здоровых. Проведенная тогда антиалкогольная кампания дала лишь краткосрочный эффект. Сейчас россияне пьют примерно в два раза больше алкоголя в расчете на душу населения (цифры публикуются разные), чем 25 лет назад. Оправдываются ли прогнозы социологов?

Пример. Три года назад, читал лекции в райцентре сельского района большого региона. Пил чай с директором самой большой школы села, в которой проходят занятия. Директор школы среди прочего говорит: у меня в школе 10 спецклассов. Это классы, в которых собраны дети, не способные нормально учиться, это дети сильно пьющих родителей. Спрашиваю: есть ли еще в селе такие спецклассы? Оказывается, рядом, через дорогу находится специнтернат, в нем еще 15 классов, в которых учатся только умственно неполноценные дети алкоголиков. Стали мы вместе с директором

школы считать, сколько же в селе детей-олигофренов, какова их доля среди общего количества школьников. Оказалось, примерно 40%. Это значит, что через 10-15 лет в этом селе Президента РФ будут выбирать олигофрены. Есть основания полагать, что такая ситуация не единственная в России.

Не буду сейчас обсуждать причины постоянно нарастающего потребления алкоголя. Зададимся вопросом: что Правительство и Президент делают для того, чтобы остановить этот процесс? Например, российские СМИ, и самое влиятельное из них – телевидение, что они делают для этого? Воспользуюсь методом наблюдения. Если провести несколько часов у экрана телевизора, то не увидим ни одного ролика, ни одной передачи, ни одного действия в фильме или передаче, которые были бы направлены против потребления алкоголя. Если не считать редкую рекламу тех, кто лечит от алкогольной зависимости.

Напротив, и это совсем не преувеличение, на экранах телевизоров видим непрерывный поток действий, направленных на усиление желания пить и на оправдание алкоголизма. В самых любимых фильмах самые любимые герои пьют по каждому поводу в любом месте через каждые 10-15 мин. Пьют спортсмены, полковники ФСБ и герои борьбы с терроризмом, крупные чиновники и менеджеры, простые люди. Нас пытаются убедить, что пить в России – это нормально, так было и будет всегда. Это же Россия, здесь пить престижно, пьют все известные и уважаемые люди, это помогает жить и совсем не вредит здоровью и не мешает карьере. Многие известные актеры, играющие в популярных сериалах, за время съемок спились, и когда они снова и снова появляются на экранах в новых сериалах, все видят по их лицам и движениям, что они алкоголики или бывшие алкоголики.

Пить пиво стало модным, особенно среди молодежи 15-17 лет. Они считают нормальным пить пиво везде – в автобусе и трамвае, в метро (в вестибюлях, у входа) и т. д., оставляя бутылки во всех местах, где пьют. Как будто не существует пивного алкоголизма...

Почему такое происходит в СМИ? Кто на самом деле управляет СМИ? Ведь не само же собой все это получается. Кому это выгодно? Есть, как нам кажется, убедительный ответ: это «работают» деньги производителей и продавцов алкоголя, при этом следует учесть, что алкогольный бизнес нередко контролируется местными властями.

Не следует ужасаться и пороть горячку, но необходимо последовательно и в течение долгих лет работать над снижением уровня алкоголизма в России. Известно, что и как надо делать, сколько это стоит и каковы будут результаты. Многие страны проходили через этот этап: спивались и американцы, и шведы, и финны. Сегодня каждый четвертый руководитель фирмы в Великобритании считает проблему алкоголизма актуальной для своих предприятий, реализуют специальные программы борьбы с этим злом, финансируя их из прибыли. Посмотрите любой современный американский или европейский фильм: положительные герои не пьют, пьют только негодяи!

Никакие запреты и ограничения по продаже и употреблению алкоголя не действуют, потому что работают деньги производителей и продавцов алкоголя, их направляют в карманы тех, кто должен контролировать исполнение этих запретов. Если вы видите, что рядом со школой, в 15 метрах от ее забора продаются вино и водка, а около этого места постоянно «отдыхают» любители выпить, то разве местные власти не знают об этом?

Чего мы ждем? И почему?

Россияне курят больше всех из цивилизованных стран (в расчете на душу населения). На экранах телевизоров любимые герои любимых российских фильмов курят каждые 5 мин., курят смачно, красиво. Это показывают крупным планом. В фильмах курят все, всегда и везде. Курить в нашей стране стало модным, престижным. И на экранах телевизоров мы также не увидим ни одного ролика, ни одной передачи, ни одного действия в фильме или передаче, которые были бы направлены против курения.

«Работают» деньги крупных табачных корпораций и продавцов сигарет. «Работа-

ют» почти беспрепятственно, потому что в свое время в табачный бизнес вошли околоправительственные чиновники. Табачные корпорации платят большие налоги. Все действия по борьбе с курением оттягиваются под любым предлогом. Все запреты нарушаются. Так было 40-50 лет назад и в развитых странах. Посмотрите первый фильм с участием Бельмондо, выпущенный в 1965 году. Там юный герой Бельмондо курит непрерывно на протяжении всей картины: на улице, в кафе, на работе, дома и в постели с женщиной. И это показывают красиво. Но потом, когда развитые страны подсчитали убытки от курения, они сломали хребет табачным корпорациям. Сегодня все знаменитые табачные корпорации живут в основном за счет продажи продуктов питания, а сигареты они сбрасывают в Россию и в другие «дикие» страны.

В подавляющем большинстве современных американских или европейских фильмов положительные герои не курят. Курит мафия. Создан культ здорового тела и здорового образа жизни. И сегодня американская девчонка в телевизионной передаче «Next» говорит парню: я не пойду с тобой, ты же куришь, от тебя воняет.

Чего мы ждем? Почему?

Стремительно растет потребление наркотиков. Мы много говорим, но мало делаем в борьбе с нарастающей волной наркотиков. Два примера.

Первый. В середине 90-х годов в одном из крупных городов России женщина средних лет, проживая в «хрущевке», открыто, прямо на дому торговала наркотиками. В железную дверь этой квартиры каждые 2-3 минуты стучали покупатели наркотиков. Подъезд был завален шприцами. Если наркотики заканчивались, а привоз задерживался, наркоманы, как птички, сидели вокруг дома на заборах, бревнах, скамейках в ожидании наркотиков. Конечно, соседи жаловались, писали письма. Два раза эту женщину арестовывали милиционеры. Оба раза она возвращалась назад через два-три дня, рассказывая: 5 млн руб. (1000 долл.) – и никаких проблем. На третий раз приехали люди в масках (наверное, ФСБ) и снова арестовали ее. Женщина просидела три го-

да в тюрьме, после возвращения она больше не торговала наркотиками.

Второй. Два года назад в большом городе, в «хрущевке», в подъезде со старой деревянной дверью, без домофона, между первым и вторым этажами стали пить, колотиться и развлекаться наркоманы и проститутки. Жители первых двух этажей не могли спать до 4-5 часов утра. Они звонили, вызывали милицейскую машину – никто не приезжал. Однажды в этом подъезде случилась крупная драка, были выбиты окна, жители подъезда выкинули дерущихся наркоманов из подъезда и написали коллективное письмо начальнику РОВД.

Пришел участковый милиционер. Проходит по всем квартирам этого подъезда. И всем говорит: ну что я могу сделать? У меня нет пистолета, нет машины. Вы не знаете, кто тут продает наркотики? Между тем любая бабушка с первых этажей этого и соседних домов знает и расскажет каждому, кто ее спросит, когда привозят наркотики, куда и как часто, а наш участковый делает вид, что он этого не знает. В результате такой «борьбы» с наркотиками у некоторых наших знакомых, вполне интеллигентных и благополучных людей, дети совершенно неожиданно для своих родителей стали наркоманами.

Телевидение ведет себя в отношении наркомании точно так же, как в отношении алкоголизма и курения. Никакой социальной рекламы, хотя в развитых странах социальная реклама занимает 60% рынка рекламы. У нас что, нет денег на социальную рекламу? Мы не умеем ее делать? Боимся наркомафии?

Чего мы ждем? Почему?

Все, о чем мы говорим, наряду с другими факторами формирует наше социальное самочувствие, от которого напрямую зависит наше поведение на работе, и наше отношение к тому, что происходит в стране.

Если половину времени, которое продолжается телевизионный фильм, его герои страдают, плачут, ругаются последними словами, бьют или убивают друг друга, если с экрана льется в души людей злоба и ненависть, если в фильме преуспевают негодяи, а положительные герои напоминают схемы и не могут двух слов связать, то... как

жить? К чему стремиться? Если говорится одно, а делается другое, во что верить?

Вывод. Сегодня всем нам очень не хватает примеров нормального человеческого общения и поведения, честной и праведной жизни. Примеров нормальной человеческой жизни – трудной, но счастливой. Как теперь, в России при капитализме, должен жить человек, чтобы быть счастливым? Что любить и что ненавидеть? Не хватает примеров того, что есть на самом деле сегодня в России эти счастливые люди, у которых все непросто, они много работают и преодолевают препятствия, но они счастливы.

Все, о чем мы говорили выше, это последствия разрушительного экономического и нравственного кризиса 90-х гг. Нам все еще не удалось от них избавиться, именно поэтому новый экономический кризис в России может быть более глубоким и продолжительным, чем в других странах. Чтобы выйти из кризиса 2008 г. и создать условия для новой волны экономического роста, мы все должны измениться – сделать то, что не сделали раньше. ***Невозможно работать и жить по-старому, если мы хотим обеспечить нормальную жизнь своим детям.***

Нам предстоит решить очень важную, но и очень сложную долгосрочную задачу – **создать инновационную экономику.** Постоянное обновление предприятий, технологий и людей становится доминирующей активностью.

Во всех развитых странах решается задача диверсификации источников энергии. Некоторые эксперты прогнозируют, что цены на традиционные энергоносители уже никогда не будут высокими. В этом сценарии развития мировой экономики у России единственный шанс выйти из кризиса – это инновационно-технологическое возрождение.

Чтобы проиллюстрировать сегодняшнее место России в мировом научно-технологическом пространстве, можно воспользоваться двумя наборами показателей: наукоемкость и наукоотдача.

Место России по показателям наукоемкости:

- по доле расходов на НИОКР в ВВП Россия находится на уровне Китая и Италии;

- по абсолютной численности научных работников Россия традиционно удерживала первенство. Сегодня Россия находится на третьей позиции после США и Японии. К России вплотную приблизился Китай;

- по удельному параметру численности научных работников на десять тысяч занятых Россия в 7 раз опережает Китай, в 2,6 раза – Италию, на треть – Великобританию и на 20% – Германию.

Место России по показателям наукоотдачи:

- по показателю ВВП на одного занятого, характеризующего национальную экономику, Россия примерно в 4 раза уступает США и в 3 раза Европе;

- по доле высокотехнологичного экспорта в товарном экспорте Россия находится на уровне Индии, уступая более чем в 5 раз Китаю и в 4 раза Италии.

Нам предстоит кардинально повысить конкурентоспособность российской экономики в создании и использовании новых технологий. На Западе современная экономика, при всех ее очевидных пороках, производит конкурентные товары и услуги. Мы – нет. Россия еще не прошла свой отрезок пути.

Мы убеждены в том, что сегодняшний общественный климат, сформировавшиеся нравственные нормы не позволят создать в России инновационную экономику ни к 2020-му, ни к 2050 году. А если в России не удастся создать интеллектуальный, технологической и финансовый капитал, соответствующий мировому уровню, страна будет находиться в состоянии перманентного кризиса. Новая стратегическая парадигма требует соответствующих ей нравственных норм. Так происходило всегда и во всех странах.

Очень тревожит то, что за восемь благополучных лет выросло поколение политиков и топ-менеджеров, привыкших «управлять ростом благосостояния» в тепличных условиях, когда растут все рынки, когда нет конкуренции с более сильными соперниками из-за рубежа и не нужны крупные инвестиции в новые технологии, когда население не интересуется политикой. У такой элиты нет опыта антикризисного управле-

ния, необходимых умений, они не заряжены на нелегкую постоянную борьбу. Даже если владельцы и топ-менеджеры российских компаний создали сильные бренды, а их компании имеют сильные позиции на рынке, как только конкуренция со стороны более мощных игроков усиливается, необходимы новые технологии и масштабные инвестиции, они прекращают борьбу, продавая свои компании более сильным иностранным конкурентам.

Новая экономическая стратегия требует создания умной и нравственной экономики.

Полагаю, что *кризис более всего порождает безнравственные экономики, потому что именно безнравственное поведение бизнеса, властей и граждан на самом деле порождает кризисы*. Все знали, что не следует делать, но кто-то это делал, полагая, что хорошо заработает на этом, а кризис их не коснется. Глубокий кризис – неизбежный этап экономического и нравственного выздоровления общества.

Что такое нравственная экономика?

Подчеркнем, вслед за А. Миняйло, что она является новым типом хозяйствования одухотворенного человека и общества, живущего по духовным законам. Исследования в области нравственной экономики в России еще только зарождаются. Их результаты освещены в работах В. М. Симчеры, Д. С. Львова, А. М. Миняйло, С. Ю. Глазьева и др.

Нравственная экономика – это вызов доминирующей в настоящее время неолиберальной экономической теории. Реализованная в соответствии с этой теорией аморальная политика «шоковой терапии» привела к глубоким экономическим и нравственным провалам в ряде стран. Речь идет не о пересмотре предметного содержания экономической науки, а, напротив, о возвращении на новом этапе к утраченным ею нравственным позициям. Экономическая наука первоначально, на стадии своего формирования, рассматривалась как нравственная категория. Для русской философии хозяйствования идеал нравственной экономики носил нормативный характер.

Выделю основные моменты, характеризующие, на мой взгляд, переход к нравственной экономике.

Во-первых, экономика всегда является средством в духовном возрастании человека. И все разговоры о том, что вначале необходимо решить экономические проблемы и лишь затем духовные, неправомерны, если выразиться строже – пагубны. Экономика как определенный способ хозяйствования является не целью, а средством развития человека на основе социальной практики, в процессе его воспроизводства и жизнедеятельности. Она взаимодействует с другими факторами, являющимися не менее важными, чем экономика, – религией, культурой, этикой и т. д.

Во-вторых, социально-экономические процессы конца XX – начала XXI века в странах мирового сообщества показали, что без радикального изменения типа хозяйствования нравственную экономику в преобладающем большинстве стран мира не удастся создать. Как отмечалось на последних экономических конференциях под эгидой ООН, преодоление все увеличивающегося разрыва между бедными и богатыми, обеспечение социальной защищенности малоимущих возможно только при условии создания нравственной экономики. На «Саммите развития тысячелетия» борьба с бедностью была провозглашена первоочередной глобальной целью, для реализации которой главы стран-членов ООН обязались до 2015 года снизить на 50% долю людей, которые живут в нищете и голодают. Что актуально и для России, в которой на протяжении 90-х гг. резко увеличилось количество населения с низким уровнем жизни. Мы понимаем, что бедность преодолеть полностью нельзя. И мы не собираемся возвращаться в прошлое, где сторублевая зарплата большинства населения уравнивала общество в бедности. Но коренным образом изменить ситуацию мы должны.

В-третьих, для перехода к нравственной мировой экономике необходимо мобилизовать все имеющиеся мировые ресурсы – природные, финансовые, людские, интеллектуальные, информационные и духовные.

Эти ресурсы находятся в руках представителей ведущих экономик.

В-четвертых, для создания нравственной экономики требуются новые люди, одухотворенные, как сказал А. М. Миняйло. Уже сейчас необходимо возвращать таких людей, и это задача и государства (в первую очередь системы образования), и общественных организаций, и церкви.

В-пятых, возникает необходимость пересмотра ряда базовых экономических категорий, описывающих рыночную экономику.

Посмотрите, что происходит каждый раз во время экономических кризисов? Государство как представитель интересов всех социальных групп берет на себя риски решения возникших проблем и находит дополнительные ресурсы для их решения. Серьезную трансформацию претерпевает «святая святых» социально-экономической системы – отношения собственности. Национализация во время кризиса осуществляется, как правило, тремя путями: выкуп долгов отдельных фирм, рекапитализация в обмен на акции, взятие на себя всех пассивов финансовых учреждений. С помощью государства сглаживаются различия в доходах между богатыми и бедными, пострадавшие от кризиса получают помощь, прилагаются энергичные усилия для восстановления доверия между различными социальными группами.

Если нам не удастся увидеть по-новому базовые экономические категории, то мы, вслед за известным американским бизнесменом, будем полагать, что надуваемые раз за разом «пузыри» на различных рынках обеспечивают экономический рост, тогда как пружинкой экономического развития являются совсем другие процессы.

Органам власти всех стран предстоит взглянуть с нравственных позиций на будущее развитие своих экономик с учетом их исторических, религиозных и культурных традиций.

Свой путь должны пройти все институты общества в тесном взаимодействии: общественные организации, бизнес, органы власти, церковь и другие духовные организации. Общественные организации должны

помочь сформировать способность граждан решать возникающие экономические и нравственные проблемы в своем ТСЖ, своем квартале и в своем районе – в соответствии с интересами своих членов и базовыми ценностями общества.

Властям всех уровней предстоит законодательно закрепить новые нормы поведения и создать условия для их неукоснительного соблюдения, а гражданскому обществу предстоит научиться контролировать власть.

В этих условиях роль Церкви и вновь избранного Патриарха резко возрастает. По словам Патриарха Кирилла, сегодня, когда мир оказался в новой для себя ситуации, столкнулся со многими вызовами – международным терроризмом, экономическим и экологическим кризисами, нравственной деградацией миллионов людей, – необходима консолидация благонамеренных сил общества. Именно Церковь может стать институтом, обеспечивающим незыблемость общественных духовных ценностей.

Свою роль в формировании умной и нравственной экономики, духовном возрождении общества предстоит сыграть средства массовой информации в силу их мощного воздействия на общественное сознание. Недооценивать их влияние было бы серьезной ошибкой. Следует день за днем формировать и развивать новые образцы поведения – красиво и ярко, находя эти образцы в реальной деятельности людей и способствуя их распространению. СМИ должны развивать у людей веру в себя, в свои способности и возможности. Стимулировать творческую активность, желание развивать себя, желание помогать друг другу, создавая социальные сети.

Нам нужен нравственный прорыв, и готовить его нужно сейчас, сегодня, ибо завтра может быть уже поздно, так как мы можем столкнуться с необратимыми последствиями распада социума, потери государственности. И это длительный процесс. Только нравственная экономика может быть самой эффективной, потому что только увлеченные и счастливые люди могут работать с полной отдачей. Пока же мы, не-

заметно для многих, движемся в обратном направлении.

На самом деле мир уже движется к нравственной экономике, меняясь после каждого кризиса, но не вполне осознавая это. Такое движение подобно поиску выхода из лабиринта, когда на пути нередко встреча-

ются тупики или происходит движение в обратную сторону. Тогда приходится изобретать что-то новое. И очередная волна технологических открытий ускорит развитие тех стран, которые сумеют «оседлать» эту волну, опираясь на духовные ценности.

Библиографический список

1. Блинов А. О. Эволюция форм и методов геополитической конкуренции в России // Современная стратегия социально-экономического развития России: вопросы экономики и права. – К. : ЮИМ, 2009. – С. 23-28.
2. Глазьев С. Ю. Обучение рынку. – М. : Экономика, 2000.
3. Львов Д. С., Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Экономика России на перепутье веков. – М. : Управление мэра Москвы, 2000.
4. Симчера В. М. Развитие экономики России за 100 лет. 1900–2000. – М. : Экономика, 2008.

A. O. Blinov*

**Blinov Andrei, PhD in Economics, Professor of
All-Russian Financial and Economic Institute, Moscow
AOBLINOV@MAIL.RU*

MORAL ECONOMY, CRISES AND MODERNIZATION

Key words: political processes, spheres of influence, strategic analysis, national strategy, the world organization

The article features the analysis of events in political, economic and social spheres in Russia and in the world over the last decade. The authors have tried to predict the spheres of influence of any single state on the future world organization.

© Блинов А. О., 2010

УДК 657.1:[338.00176:004]

А. А. Солоненко*

**Солоненко Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань
ansolonenko@ya.ru*

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭВОЛЮЦИЮ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕДУР ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Ключевые слова: учет, учетные процедуры, интеграция, диссипативная система, глобализация, эволюция, интегрированные корпоративные структуры.

Представлены учетные процедуры, дополняющиеся и изменяющиеся под воздействием изменения объективной реальности: эволюционная концепция объясняет усложнение строения учетной системы, а теория диссипативных структур приводит доказательства ее эмерджентности. Рассмотрено развитие учетной системы как составляющей всей социально-экономической системы, корректируемой и направляемой обществом.

Главное предназначение любой учетной процедуры и приема – на основе соответствующих принципов (допущений и требований) обеспечить: успешное решение определенных теоретических и практических задач; приращение знания в учетной области; построение эффективной учетной системы; развитие тех или иных приемов обработки учетной информации. Учетные процедуры создавались постепенно по мере возникновения необходимости в информации о капитале, в результате расширения самого понятия капитала, появления его новых видов и форм использования [0, 0].

В развитии экономических отношений в последние несколько десятилетий произошли принципиальные преобразования, не получившие цельной концептуальной оценки, несмотря на очевидное весьма существенное их влияние на учетную систему. В первую очередь к ним следует отнести развитие информационной экономики и глобализации на базе транснациональных корпораций. Информационная экономика меняет не только характер производства, но и экономические отношения, что гораздо важнее для концепций, лежащих в основе учетной системы. Интеграционные структуры быстро развиваются, постепенно перерастая в качественно новое состояние – в основу глобализации экономики.

При выборе учетных процедур не всегда учитывается информация новых сфер эко-

номики: фондовый рынок, институт банкротства, страхования, инвестирования. Глобализация экономики приводит к тому, что многие аспекты учетной теории и практики приобретают международную окраску. Возникает постоянная структурная перестройка объектов учета в целях эффективного распределения и использования всех ресурсов организации, заключающаяся в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к организации других организаций и приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций.

Для отечественного счетоведения и балансоведения корпоративные структуры – сравнительно новые экономические образования. Вследствие естественных интеграционных процессов концентрации производства и капитала, реструктуризации экономики, приватизации сложились новые учетные объекты, формы коммерческих объединений, состоящих из материнских и многочисленных дочерних обществ.

Интегрированные корпоративные структуры следует рассматривать как живые хозяйственные организмы, которые обладают своими жизненными циклами, относятся к определенному поколению, представляют вид производства и продукта, взаимодействуют с такими же организмами внутри от-

расли (как популяции), на других территориях (в регионе) и в сообществе (национальной экономике). Их развитие – сознательно обоснованное или вынужденное осуществление целенаправленной эволюции путем модернизации или консервации, адаптации или модификации, интеграции или реструктуризации, диверсификации и т. д. Возможности развития представляются самые разнообразные: слияния и поглощения, создания финансово-монополистических и финансово-промышленных групп. В результате реструктуризации компании могут пережить кризис и остаться в качестве реальных экономических субъектов, но это зачастую достигается уменьшением размеров бизнеса, болезненной структурной перестройкой, сокращением персонала, жесткой экономией на управленческих расходах, возможной частичной потерей самостоятельности, суверенитета и т. п. В этом случае изучение жизненных циклов позволяет рассматривать организацию как статическое образование, увидеть динамику ее развития.

Это, в свою очередь, требует непрерывного изменения состава или рекомбинации факторов учетной системы в зависимости от влияний меняющейся среды [6], разработки учетных механизмов отражения корпоративной техники сжатия.

Очевидно, что современный учет столкнулся с типичными диссипативными системами⁷, которые могут существовать только при условии постоянного обмена со средой веществом (финансовые и материальные ресурсы), энергией (трудовые активы) и информацией (информационные ресурсы). Эта непропорциональность зависимости состояния интегрированной системы от состояния среды делает ее, с одной стороны, исключительно устойчивой по отношению к крупномасштабным неблагоприятным воздействиям, а с другой стороны – необычайно чувствительной к очень незначительным колебаниям состояния среды

определенного сорта. Система может при этом испытывать глобальный качественный сдвиг в определенном направлении, причинно никак не связанный с характером малых воздействий.

Внутри системы можно выделить уровни, на которых происходят ее жизненные процессы: клеточный (рабочее место), тканевой (профессиональная группа), органов (подразделение) и систем (производство). Комплекс факторов производства формирует «генотип предприятия», определяя его отраслевую, пространственную и временную характеристику, отражая потенциал и эффективность этого экономического организма [0. С. 20-21].

Множество таких подсистем образует ту или иную интегрированную структуру. Корпорации одного ранга образуют диссипативные системы более высокого ранга, в результате чего формируется иерархическая диссипативная структура, совпадающая, в конечном счете, с государством (в достаточно развитых обществах), которая тоже может существовать лишь при условии обмена с окружающей его природной и социальной средой веществом, энергией и информацией.

Вопросы, связанные с использованием учетно-аналитических процедур для отражения и обоснования экономической целесообразности данных преобразований, а именно возможности, результативности, рискованности вышеперечисленных сделок для участников интеграционных процессов, находятся в центре внимания круга ученых [0, 0]. Развитие мировых финансовых рынков происходит так интенсивно, что порождает не только финансовые отношения, но и меняет и дает новые учетные приемы и способы:

Первичные документы являются информационным отображением учетных событий. Скорость отражения учетной информации выросла, появились новые информационные возможности документирования учетных событий, их регистрации и архивирования.

Особый интерес представляет применение счетов в интегрированных структурах, составляющих комбинацию участников с разными национальными учетными тради-

⁷ Теория диссипативных (от франц. dissipation – рас-селение, растрата) структур Ильи Пригожина (1917–2003 гг.), за которую он в 1977 г. получил Нобелевскую премию: сложноорганизованные системы обла-дают повышенной чувствительностью к информации (в том числе).

циями, где планы счетов отличаются принципами построения. Следовательно, в условиях сетевых компьютерных технологий возможно создание сетевого – интегрированного плана счетов. Это возможно при смене или параллельном функционировании двух парадигм бухгалтерского учета: диграфической и полиграфической. Диграфическая парадигма не всегда может объяснить и обосновать необходимость учета во фракталах времени и пространства и использования методов четырех-, шестикратной и т. д. записи, увязывая финансовый, управленческий, налоговый и т. д. виды учета.

Применение принципа двойной записи ограничено в отечественной практике рамками одного юридического лица. Интегрированная структура представляет собой совокупность юридических лиц, которая для целей учета рассматривается как единая хозяйствующая единица. Следовательно, обособление данного объекта учета доказывает необходимость в разработке отдельного вида консолидированного учета (впервые предложен В. С. Плотниковым), основанного на принципе двойной записи [0. С. 169].

Инвентаризация по большому счету не бухгалтерский, а статистический прием, перепись учитываемых объектов. Однако это единственный метод, дающий оценку достоверности тех данных, которые представлены во всех видах и формах отчетности. Результаты инвентаризации должны найти свое отражение в учете. Недостачи сверх норм убыли возмещают виновные лица, однако на практике не всегда можно их найти. Поэтому правильным решением будет применение такого учетного приема, как резервирование недостач или их страхование.

С переходом российской экономики на рыночные условия хозяйствования коммерческие организации столкнулись с воздействием широкого спектра ассоциированных с их деятельностью рисков. С позиции высокой подвижности и неопределенности факторов внешней и внутренней среды функционирования хозяйствующего субъекта особое значение приобретает учетная процедура самострахования – резервирование.

Оценку выделяют в качестве центрального традиционного элемента метода. При

этом «если при колляции она выступает как отдельный факт хозяйственной жизни, то в условиях консолидации – это определяющий прием» [0]. Оценка при консолидации предполагает отказ от процедуры регистрации, которая заменяется исчислением. При этом бухгалтер, используя статистические приемы, позволяющие исчислить ошибку наблюдения, добивается большей точности, а бухгалтерские – порождают иллюзию точности. В связи с этим особое значение приобретает выбор метода оценки стоимости объекта при сделках слияний и поглощений в интегрированных структурах. Неправильным было бы игнорирование объективной вариантности методов оценки, предопределяемой дифференцируемыми видами учета и запросами пользователей в тех или иных экономических ситуациях.

Сейчас, когда МСФО проводят большое различие между учетом и отчетностью, старое определение баланса как синтеза нераскрывшихся счетов, как описи сальдо счетов Главной книги теряет смысл. Главная книга становится только одним из источников для составления отчетности. Можно сказать, что баланс Главной книги строится по принципам динамического баланса, а в отчетности для внешних пользователей необходима трактовка статического баланса.

В условиях глобализации мирового рыночного хозяйства возникает необходимость интерпретаций при составлении отчетности – появляется необходимость в ее консолидации. Если организации, входящие в интегрированную структуру, однотипны, то есть выбирают единую учетную политику, то консолидация происходит в виде свода отчетности с исключением внутренних оборотов: в данном случае консолидация является статистической процедурой. Однако если в каждом подразделении интегрированной структуры проводится своя учетная политика, то возникает проблема пересчета показателей согласно разработанным коэффициентам в сопоставимый вид. При этом процедуре составления консолидированной отчетности присутствуют такие методы, как элиминирование и реклассификация статей баланса, то есть трансформация показателей, исчисленных

по одним правилам, в показатели, исчисленные по другим правилам.

Частным случаем консолидации можно признать трансформацию отчетности, составленную согласно требованиям российских нормативных документов, в отчетность, выполненную в соответствии с требованиями МСФО [0]. Такая же трансформация должна быть при переводе учета бухгалтерского в налоговый и, наоборот, налогового в бухгалтерский: весь текущий учет ведется по правилам Налогового кодекса РФ, а потом по заданному алгоритму данные отчетности трансформируются в показатели в соответствии с МСФО. Аналогично можно трансформировать данные финансового учета в управленческий.

Таким образом, учетные процедуры дополняются и изменяются под воздействием изменения объективной реальности: эволюционная концепция объясняет усложнение строения учетной системы, а теория диссипативных структур приводит доказательства ее эмерджентности. Однако в отличие от биологической эволюции самоорганизация и развитие учетной системы как составляющей всей социально-экономической системы корректируется и направляется обществом. Эволюция учетной системы сопровождается не наследованием, а усвоением, совершенствованием опыта и традиций представителей бухгалтерской профессии и общества в целом.

Библиографический список

1. Иншаков О. В. Эволюционная экономика и экономическая генетика. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2007. – 42 с.
2. Ендовицкий Д. А. Экономический анализ слияний/поглощений компаний. – М. : КноРус, 2008. – 448 с.
3. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 592 с.
4. Плотников В. С., Шестакова В. В. Финансовый и управленческий анализ в холдингах. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 336 с.
5. Соколов Я. В. Предмет и метод бухгалтерского учета: сущность и содержание элементов // Экономический анализ. Теория и практика. – 2007. – № 10.
6. Перекрестова Л. В. Информационное пространство управления предприятиями / Л. В. Перекрестова, Н. Н. Нелюбова ; Волгогр. гос. ун-т. – Волгоград, 2004. – 209 с.

A. A. Solonenko*

**Solonenko Anna, PhD in Economics, Associate Professor
Astrakhan State Technical University, Astrakhan
ansolonenko@ya.ru*

OUTER INFLUENCE ON THE EVOLUTION OF RECORD PROCEDURES IN RESTRUCTURING OF ECONOMIC SUBJECTS

Key words: accounting, accounting procedures, integration, dissipative system, globalization, evolution, of integrated corporate structures.

The article deals with accounting procedures, being supplemented and reorganized under the influence of the objective reality: evolutionary concept explains the growing complexity of the accounting system, while the theory of dissipative structures gives evidence of its emergence. The author examines the development of accounting system as a part of entire socio-economic system, corrected and directed by the society.

© Солоненко А. А., 2010

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

УДК 338.46

С. Б. Захаров*

**Захаров Сергей Борисович, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_bu@tolgas.ru

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ

Ключевые слова: интеллектуальные транспортные системы, ГЛОНАСС, геоинформационные системы.

Рассмотрены основные направления развития интеллектуальных транспортных систем (ИТС) в России. Приводятся примеры ведущих ИТС. Анализируется значение ИТС в современных транспортных условиях.

Ряд изменений, носящих позитивный характер, в области мирового транспорта на рубеже XXI в. сопровождается рядом негативных последствий, масштабы и значимость которых нельзя недооценивать при формировании транспортной инфраструктуры региона.

Ведущие транспортные компании мира придерживаются стратегии создания транспортных систем, в которых средства связи, управления и контроля изначально встроены в транспортные средства и объекты инфраструктуры, а возможности управления (принятия решений) на основе получаемой в реальном времени информации доступны не только транспортным операторам, но и всем пользователям транспорта. Задача решается путем построения интегрированной системы: люди – транспортная инфраструктура – транспортные средства, с максимальным использованием новейших информационно-управляющих технологий. Такие «продвинутые» системы стали называть интеллектуальными. В последнее 10 лет словосочетание «Интеллектуальные Транспортные Системы» (Intelligent Transport Systems) и соответствующие аббревиатуры – ИТС, ITS – стали обычными в стратегических, политических и программно-целевых документах развитых стран. При наличии определенных различий в толковании понятия ИТС в разных странах обобщающим

может быть определение: «Интеллектуальные транспортные системы (ИТС) – это системная интеграция современных информационных и коммуникационных технологий и средств автоматизации с транспортной инфраструктурой, транспортными средствами и пользователями, ориентированная на повышение безопасности и эффективности транспортного процесса, комфорта для водителей и пользователей транспорта» [2].

Реализация ИТС в глобальном масштабе стала возможной только в условиях насыщенного коммуникационного пространства, когда нет проблем с передачей значительных объемов цифровой информации в любой точке транспортной сети. Сегодня наиболее активно развиваются базовые технологии для транспортной инфраструктуры и транспортных средств:

1. Интеллектуальные системы для инфраструктуры:

- управление движением на автомагистралях;
- предотвращение столкновений транспортных средств и безопасность их движения;
- электронные системы оплаты транспортных услуг;
- управление при чрезвычайных обстоятельствах;
- управление информацией;

- интермодальные грузовые перевозки;
- контроль погоды на автодорогах;
- эксплуатация автодорог;
- управление общественным транспортом;
- информация для участников движения.

2. Интеллектуальные системы для транспортных средств:

- системы предотвращения столкновения;
- системы уведомления о столкновении;
- системы помощи водителю.

Результаты от развертывания ИТС стали ощутимы для общества в начале XXI века. Водители получили автомобили, оснащенные средствами безопасности, новые технологии, информацию о поездке и о дорожном движении в реальном времени. Государственные структуры увидели новые возможности систем контроля и управления дорожным движением в реальном времени. Рынки развились до уровня использования в практической транспортной деятельности новых технологий. Начали реализовываться коммерческие проекты создания ИТС. По данным Ассоциации «ITS America», к 2015 г. мировой объем продаж ИТС составит более 400 млрд. долл. Европейский рынок оценивается величиной 100–130 млрд евро. Государственно-частное партнерство стало рассматриваться как средство для привлечения инвестиций частного сектора в научно-исследовательские работы и развитие ИТС наряду с правительством, с сохранением ведущей роли последнего в формировании политики и планов развития ИТС. Около 80% инвестиций в ИТС делаются частным сектором, государство вкладывает 20% инвестиций в создание транспортной инфраструктуры, на которой ИТС-товары и услуги могут развиваться и реализовываться. Развитие ИТС сегодня – высокоорганизованный процесс. Создана его нормативно-правовая база. Отлажен процесс стратегического и текущего планирования развития ИТС. Созданы специальные организационные структуры. Отлажен процесс бюджетного финансирования разработок и реализации пилотных

проектов развертывания ИТС на национальном уровне.

Взаимодействие государства, промышленников, частного бизнеса, научного сообщества и пользователей обеспечивается созданием национальных и континентальных обществ (ассоциаций), таких как ИТС Америка, ЭРТИКО (ИТС Европа), ИТС Япония и др. Важную роль в распространении знаний и опыта развития ИТС, установлении глобальных контактов в ИТС-сообществе играют ежегодные всемирные и европейские конгрессы ИТС, сопровождающиеся выставками и образовательными программами [3].

Состояние транспортных систем в России

В России, несмотря на отсутствие до настоящего времени планомерных работ по комплексному развитию ИТС, имелось и имеется достаточно много примеров попыток развития локальных элементов и систем, относящихся по современной терминологии к ИТС. Это созданные в конце XX в. системы контроля и управления движением транспортных средств на всех видах транспорта, системы управления перевозками грузов и пассажиров, всевозможные системы информирования и другие информационно-управляющие системы. В настоящее время в России достаточно активно разрабатываются отдельные разрозненные элементы ИТС, что диктуется текущими потребностями рынка, а не долговременной стратегией. Наблюдается четыре процесса, связанных с развитием ИТС:

- разработка различными предприятиями и организациями собственных моделей ИТС;
- адаптация зарубежной и отечественной радиоэлектронной аппаратуры;
- предоставление локальных услуг (в основном мониторинга и дистанционной охраны автотранспорта) на основе разработок зарубежных фирм;
- широкая продажа бортовых комплексов сухопутной навигации и комплектующих.

В области ИТС действует около 200 государственных и частных предприятий (производители, интеграторы, сервисные фирмы, провайдеры, дилеры), деятельность

которых никак не координируется и не регламентируется в государственном масштабе. Каждый из видов транспорта развивает корпоративные информационные системы, направленные исключительно на решение внутренних задач, а не на интеграцию с информационными системами смежных видов транспорта.

Современное состояние рынка ИТС в России отличает разрозненность, фрагментарность, отсутствие национальных стандартов, несистемные контакты (практически отсутствие таковых) с международными Ассоциациями ИТС. Стихийное развитие локальных и корпоративных систем формирует среду, когда интеграция в единую интеллектуальную транспортную систему России окажется технически невозможной. Имеются и внешние угрозы: существующие проекты разрозненных элементов российских систем ИТС в силу несогласованности с международными стандартами могут спровоцировать переключение международных транзитных перевозок в обход территории России.

Ключевым аспектом в формировании успешной реализации ИТС в России является политическая поддержка проекта на самом высоком государственном уровне, подготовка и принятие ряда законодательных инициатив, например Постановление Правительства России «ГИС как органы государственной власти (ОГВ)».

Кроме того, к таким инициативам относится принятие соответствующих правовых актов в целях синхронизации введения российской программы «Экстренный вызов» с европейской программой eCall с 2012 года. В рамках данной программы каждый автопроизводитель, желающий производить и реализовывать свою продукцию на территории Российской Федерации, в обязательном порядке должен комплектовать автомобиль штатным устройством – «черным ящиком»: телематическим блоком ГЛОНАСС/GPS, с помощью которого определяются точные координаты места нахождения транспортного средства.

Следует отметить, что возрастающие объемы грузоперевозок неизбежно приводят к нарастанию следующих проблем:

- чрезвычайно высокому уровню аварийности и количества человеческих жертв на транспорте;
- недопустимо большой нагрузке на окружающую среду;
- резкому снижению эффективности перевозок (пробки, задержки);
- снижению эффективности комбинированных перевозок.

Ежегодно в России перевозится более 9 млн тонн грузов.

Из них:

- 14,3% груза доставляется железнодорожным транспортом;
- 11% груза доставляется через трубопроводную транспортировку;
- 0,3% груза доставляется морским транспортом;
- 1,6% груза доставляется внутренним морским транспортом;
- 0,01% груза доставляется воздушным транспортом;
- 73% общероссийских объемов грузовых перевозок осуществляется автотранспортом через территории крупных городов, а это резко увеличивает количество заторов на улично-дорожной сети [4].

Виды ИТС

Рассмотрим ИТС на примере учетных систем, системы глобального позиционирования (ГЛОНАСС) и географической информационной системы (ГИС).

Учетные системы. Учетные системы, хранят объекты с их описаниями, а также позволяют формировать журналы, справки и отчеты. Развитие функциональности этих систем привело к появлению отдельного класса информационных систем под названием ЕАМ (enterprise asset management). Совместно с системами ERP (enterprise resource planning) они также обеспечивают поддержку планирования ремонтно-эксплуатационных мероприятий. Эти системы позволяют эффективно управлять жизненным циклом компонентов инфраструктуры и ее экономикой, но не способны моделировать функциональные отношения компо-

нентов, которые важны для таких задач, как поиск отказов и маршрутизация, а также отношения с окружением, важные для прогнозирования спроса и развития сети, определения уязвимостей и мероприятий защиты. Основное предназначение ERP систем для управления транспортом – это постоянный учет, системное планирование и оценка состояния транспортного средства или автомобильного или специального. Инструменты ERP-систем предназначены для сотрудников, занимающихся выпиской и обработкой путевых, регистрационных и маршрутных листов. Гибкая система построения различных отчетов позволяет проанализировать эффективность использования транспортных средств.

Решение позволяет:

- составлять ведомости транспортных средств и водителей;
- выписывать и обрабатывать путевые листы;
- рассчитывать нормативный и фактический расход ГСМ, выручку и стоимость оказанных услуг;
- получать оперативную информацию о состоянии транспортных средств и данных о водителях;
- выдавать отчеты по технико-эксплуатационным показателям работы транспорта, техническому обслуживанию, расходу ГСМ, оплате водителей, сведениям о заказчиках.

Таким образом, учетные системы позволяют получать своевременную информацию о текущем состоянии груза и транспорта для более эффективного управления. Упрощает процедуру оформления документов, а также экономит время и всевозможные издержки.

ГЛОНАСС. За последние годы спутниковая информация, и в частности навигационные системы, стали важными компонентами информационного обеспечения транспортной отрасли, играя порой незаменимую роль в оперативной оценке дорожной обстановки в труднодоступных районах страны.

Диапазон использования навигационных устройств очень широк: от профессиональ-

ных до бытовых целей, и статистика – лучшее тому подтверждение. По данным аналитической компании SmartMarketing, в первой половине 2009 г. в России было продано 306 тыс. навигаторов всех типов и категорий. В это число входят 109 тыс. автонавигаторов (что составляет 35,6% от общего количества) и более 2000 трекеров (около 1%). Однако сами по себе навигационные устройства в принципе не решают проблемы управления бизнес процессами. Для этого необходим системный подход, а именно использование глобальных космических навигационных технологий на базе ГЛОНАСС/GPS, что, в свою очередь, является перспективным и эффективным направлением в создании систем управления на российских предприятиях. В настоящий момент технологии ГЛОНАСС наиболее востребованы именно в транспортной сфере. Это и экономия топлива, и оптимизация пассажирских перевозок, и повышение уровня безопасности пассажиров. Не секрет, что автомобильный транспорт является самым распространенным, но одновременно и самым опасным видом перевозок. Использование современных систем мониторинга и управления транспортом на базе ГЛОНАСС/GPS на автомобильном транспорте позволит снизить такую печальную статистику. Если автомобиль попадает в аварию, то при помощи ГЛОНАСС это можно увидеть моментально и в самые минимальные сроки обеспечить медицинскую помощь. Спутниковые технологии позволяют оптимизировать работу бригад скорой помощи, спасателей, нарядов ДПС. Внедрение систем мониторинга и управления транспортом на базе ГЛОНАСС/GPS позволяет любой транспортной компании рационально использовать ресурс транспортных средств и рабочее время водителей, повышать безопасность пассажирских/грузовых перевозок, непрерывно контролировать сохранность грузов, выявлять случаи несанкционированного использования транспортных средств, экономить более 20% топлива на автотранспортных перевозках и многое другое [5].

Внедрением региональной навигационно-информационной системы достигается:

- экономическая эффективность – снижение текущих издержек на эксплуатацию транспортного комплекса города, снижение бюджетных расходов на финансирование дотационных предприятий;

- организационный эффект – создание целостной системы управления транспортным комплексом региона, координации деятельности различных служб, предприятий и организаций;

- социальный эффект – повышение качества транспортного обслуживания населения, повышение безопасности перевозок;

- обеспечение безопасности – создание централизованной системы информационного обеспечения управления транспортом с использованием системы ГЛОНАСС;

- коммерческий эффект – получение дохода от эксплуатации региональной навигационно-информационной системы в интересах частных организаций и граждан.

ГИС. Наряду с ГЛОНАСС на транспорте и в коммуникациях в последнее время все шире используются географические информационные системы. Это обусловлено тем, что объекты инфраструктуры, как правило, разбросаны по большой территории и/или сами имеют значительную протяженность. И для их полноценного моделирования в данных нужны также и геометрические характеристики. Кроме того, геоинформационные системы оказываются очень полезны для реализации услуг, производимых инфраструктурой: поиск кратчайшего пути, транспортная логистика, планирование маршрутов пассажирского транспорта и др. [1].

ГИС позволяют также учесть факторы окружающей среды. Ведь объекты и транспортной, и коммуникационной инфраструктуры существуют не в «вакууме», а в окружении других объектов и явлений территории, на которой они расположены; их длительная жизнь не может обойтись без взаимодействия с факторами окружающей среды, как природными, так и антропогенными. Часто эти факторы бывают неблагоприятны: разрушительные оползни, навод-

нения и ураганы, менее вредная, но всеядная растительность; деятельность других лиц – от изменений прав собственности и строительства, создающих помехи объектов до незаконных действий, вплоть до вандализма и краж. Учет, анализ и прогнозирование рисков от факторов окружающей среды практически невозможен простым «табличным» способом, здесь важен пространственный контекст: близость влияющих объектов, прохождение через опасные зоны, доступность для аварийных бригад и т. д.

Произошедшая в последние годы тесная интеграция технологий реляционных баз данных и геоинформационных систем позволила связать в одной системе функции и учета, и пространственно-временного анализа. Благодаря этому стало возможно не только учитывать внешние факторы, но и вообще всесторонне моделировать функционирование инфраструктуры, вплоть до управления ее объектами в режиме реального времени. Добавление возможностей сетевой публикации данных, функций и целых приложений вывело эту интегрированную технологию на качественно новый уровень, необходимый для создания корпоративных систем.

Транспортно-коммуникационная инфраструктура характеризуется рядом особенностей, которые необходимо учитывать при моделировании. Прежде всего это соединение физического и логического (сетевое) представлений. Каждый компонент является одновременно и объектом на местности со своими физическими характеристиками, и функциональной единицей сети. Совмещение этих свойств реализуется в виде так называемой геометрической сети, каждый объект которой является одновременно и пространственным объектом на карте, и функциональным элементом графа. Благодаря этому в одной базе геоданных совмещается картографическое и схематическое представление, между которыми можно переходить без каких-либо преобразований данных.

Второй важный момент – линейные координаты. Очень удобным способом иден-

тификации любого местоположения на линейном объекте является указание его названия или номера и смещения от его начала, например «101-й километр Минского шоссе». Поскольку это такой же фундаментальный способ указания местоположений, как и географические координаты, его поддержка встроена в ядро ArcGIS – базу геоданных. Более того, реализована поддержка одновременно и географических координат (например, получаемые с приемников GPS и ГЛОНАСС), и линейных (в виде пикетажа и километража). Причем и те и другие могут представляться в разных системах координат в номинальном и фактическом километраже. Такое разнообразие необходимо, чтобы каждый специалист мог работать с теми координатами, которые ему удобны или которые исторически используются на предприятии для разных задач.

Поддержка множественных систем линейных координат связана с третьим видом функциональности ArcGIS – с так называемой динамической сегментацией, позволяющей на основе базового описания сети строить множество наложенных описаний. Это весьма ценно для любого вида услуг, реализуемых сетью. Для транспортной инфраструктуры это пассажирские и грузовые перевозки, почтовая связь, навигация – все из которых реализуются на одной и той же физической дорожной сети. Для коммуникационной инфраструктуры – голосовая связь, телерадиовещание, передача данных, маршрутизация, контроль топологии. Для моделирования сети и управления ею ди-

намическая сегментация дает возможности фиксации множества слоев событий, как в смысле того, что происходит в реальном мире, так и в смысле точек изменения свойств линейных объектов сети или их окружения. Событиями первого рода могут быть ДТП, места обрыва проводов или ремонта кабелей, второго – смена вида покрытия дороги или количества полос на ней, переход с воздушного на подземный участок линии связи и многое другое.

Четвертый важный момент – поддержка множественных версий данных. Это позволяет не только вести историю состояний сети, но и создавать сценарии различных вариантов развития с целью выбора наилучшего из них. Благодаря этому проектировщик может произвести от текущей версии базы геоданных две дочерние и в каждой из них сделать какие-то изменения для анализа и сравнения результатов. Например, можно «построить» новый мост в одной версии, а в другой – «модернизировать» имеющиеся дороги.

Таким образом, программное обеспечение ГИС позволяет провести глубокую автоматизацию бизнес-процессов транспортных и коммуникационных компаний и организаций. Средства моделирования данных позволяют детально описать объекты инфраструктуры, субъектов деятельности и происходящие между ними взаимодействия. А средства для анализа – оптимизировать деятельность предприятия и повысить его эффективность.

Библиографический список

1. Андрианов В. Ю. Геоинформационные системы для транспорта и коммуникаций [Электронный ресурс]. – Т-Comm – Телекоммуникации и транспорт, 2009. – Режим доступа: <http://www.media-publisher.ru/pdf/Nom-nav-2009.pdf>
2. Козлов Л. Н. О концептуальных подходах формирования и развития ИТС в России [Электронный ресурс] / Л. Н. Козлов, Б. Е. Циклис, Ю. М. Урличич. – Т-Comm – Телекоммуникации и транспорт, 2009. – Режим доступа: http://www.intsyst.net/pub/pub_01.pdf.
3. Материалы 7-го Европейского конгресса по ИТС (04.06.2008, Женева).
4. Материалы международного конгресса «Безопасность на дорогах ради безопасности жизни» (17.09.2008, Санкт-Петербург).
5. Хадонова С. Инновационные ГЛОНАСС/GPS-решения для транспортной инфраструктуры России [Электронный ресурс]. – Т-Comm – Телекоммуникации и транспорт, 2009. – Режим доступа: <http://www.media-publisher.ru/pdf/Nom-IT-2009.pdf>.

S. B. Zakharov*

**Zakharov Sergey, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_bu@tolgas.ru

INTELLIGENT TRANSPORT SYSTEMS

Key words: intelligent transport systems, GLONASS, geo-information systems.

The main directions of intelligent transport systems (ITS) development in Russia are studied in the article. Some examples of leading ITS are given. The research analyzes the importance of ITS in modern transport conditions.

© Захаров С. Б., 2010

МЕЗОУРОВЕНЬ

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 63; 332.1

Т. Н. Агапова*

*Агапова Татьяна Николаевна, доктор экономических наук, профессор
Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия им. Н. В. Верещагина,
г. Вологда
statistic2@molochnoe.ru

Н. А. Медведева*

*Медведева Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия им. Н. В. Верещагина,
г. Вологда
statistic2@molochnoe.ru

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: многоукладная экономика, регион, интеграционные процессы, продуктивность коров, эффективность производства.

Рассматриваются вопросы развития сельского хозяйства в Вологодской области. Основное внимание уделено структурным изменениям в аграрном производстве в увязке с эффективностью функционирования предприятий.

В настоящее время в России сложилась многоукладная аграрная экономика. Структурные изменения в аграрном производстве определяются с учетом объективных экономических законов и закономерностей исторического развития сельского хозяйства. Вопрос о преимуществах и недостатках различных форм и размеров хозяйствования должен решаться только в процессе их конкуренции. Главным из критериев, безусловно, является экономическая эффективность предприятий.

Результаты исследования деятельности субъектов хозяйствования в сельском хо-

зяйстве Вологодской области показали, что в настоящее время в регионе функционируют свыше 270 сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм, в том числе отличающихся по размеру производства. Каждая форма, несомненно, имеет свои преимущества и недостатки и занимает свое место в системе отношений.

Кроме того, за анализируемый период в регионе произошли изменения в использовании сельскохозяйственных угодий в сельскохозяйственных организациях (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес сельскохозяйственных угодий и валовой продукции сельхозорганизаций Вологодской области, %

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Удельный вес сельхозугодий в сельхозпредприятиях	85,4	83,6	81,7	71,0	66,9	64,5
Удельный вес пашни в сельхозпредприятиях	89,0	86,4	84,1	73,4	69,0	70,0
Удельный вес валовой продукции сельхозпредприятий	49,9	55,0	54,9	59,1	73,0	73,0

При устойчивом снижении удельного веса пашни в сельскохозяйственных организациях доля валовой сельскохозяйственной продукции увеличилась к 2009 г. на 23%.

Вологодская область – крупнейший в России регион молочного животноводства. Из 26 районов области в 18 районах хозяйственная деятельность связана в основном с

молочным скотоводством. По удою молока от одной коровы регион находится на 7-м месте в Российской Федерации и на 4-м месте в Северо-Западном федеральном округе. Однако в последние годы наблюдается тенденция снижения производства молока как в целом по региону, так и в расчете на душу населения (табл. 2).

Таблица 2

Анализ производства молока в Вологодской области

<i>Показатели</i>	<i>2003 г.</i>	<i>2004 г.</i>	<i>2005 г.</i>	<i>2006 г.</i>	<i>2007 г.</i>	<i>2008 г.</i>	<i>2009 г.</i>
Производство молока	538,2	496,8	470,1	479,0	483,3	481,5	465,9
Темпы роста, %	97,7	92,3	94,6	101,9	101,0	99,6	96,8
Поголовье коров, тыс. голов	120,5	113	109,2	105,4	103,7	99,9	93,6
Темпы роста, %	89,7	93,8	96,6	96,5	98,4	96,3	93,7
Надой молока на 1 корову, кг	4118	4177	4219	4474	4693	4795	4893
Темпы роста, %	106,3	101,4	101,0	106,0	104,9	102,2	102,0
Производство молока на душу населения в Вологодской области, кг	427	396	381	390	395	394	383
Темпы роста, %	100	92,7	96,2	102,3	101,3	99,7	97,2

Основным фактором, определяющим объемом валового надоя, является продуктивность коров. При наличии положительной тенденции в регионе все же имеются неиспользуемые резервы ее увеличения. С целью оценки влияния факторов на среднегодовую продуктивность коров был проведен корреляционно-регрессионный анализ, который позволил выявить следующую закономерность: существует заметная прямая зависимость между величиной среднегодового удоя от коровы и выходом приплода. Но при этом можно отметить, что взаимосвязь результативного показателя с фактором была бы более высокой, если бы тенденция роста величины данного показателя

прослеживалась четче. Следующими по значимости влияния на результат являются зависимости между величиной среднегодового удоя от коровы и затратами труда на корову и энергообеспеченностью.

Наиболее значимыми факторами, влияющими на продуктивность животных в Вологодской области, являются выход телят на 100 коров, расход кормов на корову и энергообеспеченность на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Группировка сельскохозяйственных предприятий по продуктивности животных свидетельствует об увеличении значимости хозяйств с поголовьем свыше 500 голов коров в обеспечении региона молоком (табл. 3).

Таблица 3

Группировка хозяйств Вологодской области по продуктивности коров

<i>Группы хозяйств по продуктивности коров</i>	<i>Количество хозяйств в группе</i>	<i>Удельный вес хозяйств с поголовьем свыше 500 коров, %</i>	<i>Удельный вес производства молока крупными организациями в общем объеме, %</i>
Среднегодовой удой свыше 6000 кг	24	83,3	35,6
Среднегодовой удой от 5001–6000 кг	32	43,8	23,1
Среднегодовой удой от 4001–5000 кг	32	31,3	9,8
Среднегодовой удой от 3501–4000 кг	31	25,8	6,0
Среднегодовой удой от 3001–3500 кг	39	7,7	2,0
Среднегодовой удой от 2501–3000 кг	28	3,5	0,4
Среднегодовой удой до 2500 кг	42	2,4	0,3

Более 35% объемов производства молока в Вологодской области производят крупные хозяйства с продуктивностью коров свыше 6000 кг. В организациях с поголовьем коров свыше 500 голов продуктивность животных значительно выше среднеобластных показателей.

Мелкие хозяйства, несмотря на помощь государства, не всегда могут конкурировать с крупными специализированными организациями. Под влиянием субъективных и объективных факторов происходят постоянные изменения в технологиях, программах развития сельского хозяйства, которые вносят новые трудности в развитие мелких хозяйств. Это является одной из причин, которые приводят к укрупнению хозяйств, обеспечивающих продовольственную безопасность региона. В Вологодской области в настоящее время развиваются интеграционные процессы. Многие сельскохозяйственные предприятия вошли в состав холдингов на базе молочных комбинатов. Первым агропромышленным формированием стала Агропромышленная холдинговая компания – ГУП УОМЗ ВГМХА им. Н. В. Верещагина. В ее составе 5 хозяйств с общим поголовьем дойного стада более 1,6 тыс. коров. С 2002 г. растет число взаимодействующих организаций с перерабатывающими предприятиями в единой технологической цепи. На базе ЗАО «Племзавод Заря» Грязовецкого района создано интегрируемое объединение, специализирующееся на откорме крупного рогатого скота и производстве молока. Активно ведется работа по созданию устойчивой сырьевой базы в Великоустюгском районе. За счет объединения сельскохозяйственных предприятий было создано ООО «Устюгмолоко» с поголовьем коров к 2009 г. свыше 2200 голов. Немаловажным является и тот факт, что, по сути, сельское хозяйство, являющееся для населения основным бизнесом в условиях Северо-Западного региона, является доста-

точно высокорисковым производством. Руководитель такого предприятия должен обладать стратегическим мышлением и лидерскими способностями. Однако в аграрной сфере таких руководителей не так и много, что является одной из причин низкой эффективности функционирования организаций. К важным элементам повышения эффективности сельского хозяйства относятся не только жизненный опыт специалистов, но и непрерывное обучение, что связано с финансовыми затратами, и как следствие, это могут себе позволить только достаточно стабильно функционирующие предприятия, имеющие перспективы развития.

Сравнительный анализ эффективности разных по размеру предприятий многих стран мира показывает неоспоримые преимущества крупного производства. Для обеспечения конкурентоспособности предприятий в условиях рыночной экономики они имеют лучшие условия, более быстро адаптируются к внешней среде, добываясь, таким образом, высоких результатов.

Зарубежный опыт свидетельствует также о том, что экономический потенциал страны определяется не количеством предприятий, производственных мощностей, не объемом производства продукции, а прежде всего научно-техническим уровнем производства, качеством конструкций машин, квалификацией рабочей силы, эффективной организацией производства и управления. Актуальной остается в настоящее время мысль К. Маркса о том, что «экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда».

Анализ показателей эффективности функционирования предприятий по районам области показывает значительное преимущество крупных предприятий по показателям эффективности производства (табл. 4).

Таблица 4

Анализ качественных показателей сельского хозяйства в Вологодской области в 2009 г.

Наименование районов	Удельный вес крупных хозяйств	Фондоотдача, руб./руб.	Материалоемкость продукции, руб./руб.	Среднемесячная заработная плата, руб.	Производительность труда, руб./чел.
Бабаевский	-	0,017	28	4914	7421
Бабушкинский	-	0,027	29	6243	4759
Белозерский	0,20	0,019	32	7738	7549
Вашкинский	-	0,011	18	5396	6623
Великоустюгский	0,13	0,024	38	10056	13207
Верховажский	-	0,026	32	6060	7839
Вожегодский	0,10	0,035	30	5845	7219
Вологодский	0,63	0,025	27	13877	21168
Вытегорский	-	0,009	49	5339	2283
Грязовецкий	0,67	0,018	24	12213	16452
Кадуйский	0,40	0,003	52	12145	7066
Кирилловский	0,33	0,017	37	7738	9937
К-Городецкий	0,10	0,013	38	6107	7284
Междуреченский	0,20	0,027	29	8076	13244
Никольский	0,17	0,021	31	8177	8430
Нюксенский	-	0,011	37	6955	5464
Сокольский	0,50	0,034	18	8628	15717
Сямженский	-	0,015	32	5074	8190
Тарногский	-	0,024	33	7122	8280
Тотемский	0,40	0,019	29	9609	9894
Усть-Кубенский	0,50	0,016	27	8872	11790
Устюженский	0,23	0,020	29	9863	13829
Харовский	0,14	0,012	31	6502	8199
Чагодощенский	-	0,020	27	8003	9823
Череповецкий	0,40	0,026	24	11857	25267
Шекснинский	0,20	0,028	23	12377	24750
В среднем по области	-	0,022	26	10902	16814

На базе крупных предприятий представляется возможность формировать технологически сбалансированные структуры производственных фондов, маневрировать материально-техническими и трудовыми ресурсами, прежде всего в ходе выполнения сезонных сельскохозяйственных работ, обеспечивать высокий уровень товарности производства, рационально использовать новейшую технику и технологию, поддерживать высокий уровень квалификации работников. В 2007–2009 гг. в Вологодской области внедрены автоматические станции по добровольному доению коров в крупных ведущих хозяйствах: СХПК колхоз «Племзавод «Родина», племзавод «Колхоз им. 50-летия СССР», СХПК «Нефедовский». В настоящее время ведется модернизация и реконструкция на ряде ферм региона. Ежегодно наивысший удой в области получают в племзаводе «Колхоз «Аврора» с поголовьем коров свыше 1700. Анализ состоя-

ния и использования машинно-тракторного парка также доказывает преимущества крупных предприятий. Большую поддержку в развитии крупных предприятий оказывают промышленные производства и собственная торговая сеть.

В научно-техническом развитии размер прибыли определяет устойчивость функционирования организации. Решающим фактором развития становятся научные исследования, которые более реально могут быть осуществлены крупными организациями.

Таким образом, в структуре современной аграрной сферы деятельности происходит объективный процесс укрупнения производства, в том числе и в ее подотраслях, что позволяет добиваться:

- выявления возможности крупных организаций формировать сбалансированную структуру производственных фондов;
- улучшения маневренности организаций материально-техническими и трудо-

выми ресурсами в ходе выполнения сельскохозяйственных работ;

– обеспечения высокого уровня квалификации работников;

– рационального использования техники и технологии;

– обеспечения высокого уровня товарности производства;

– изменения технологий для повышения качества молока.

Научная и объективная целесообразность укрупнения размеров сельскохозяйственного производства в условиях усиления мировой конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции обязательно должна быть учтена при прогнозировании сценариев развития агропромышленного комплекса региона.

T. N. Agapova*

**Agapova Tatyana, Doctor of Economics, Professor of Vologda State Milk Academy named after A. N. Vereshchagin, Vologda statistic2@molochnoe.ru*

N. A. Medvedeva*

**Medvedeva Natalya, PhD in Economics, Associate Professor of Vologda State Milk Academy named after A. N. Vereshchagin, Vologda statistic2@molochnoe.ru*

STRUCTURAL CHANGES IN AGRICULTURAL SECTOR OF VOLOGDA REGIONAL ECONOMY

Key words: mixed-type economy, the region, integration, cows productivity, production efficiency.

The article studies the problems of agricultural development in Vologda region. It focuses on structural changes in agricultural production together with enterprise effectiveness.

© Агапова Т. Н., Медведева Н. А., 2010

УДК 336.258

Е. В. Ковязина*

**Ковязина Елена Владимировна, аспирант*

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт, г. Ставрополь

natkun2004@mail.ru

ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, межбюджетные отношения, финансовая помощь.

В субъектах РФ накоплен значительный опыт формирования в составе региональных бюджетов и распределения между муниципальными образованиями фондов оказания помощи местным бюджетам. В условиях высокой дифференциации бюджетной обеспеченности муниципальных образований и неравномерности распределения доходобразующей собственности решить проблемы несбалансированности интересов без перераспределения средств финансовой помощи затруднительно.

В последнее время все большую роль в доходах местных бюджетов начинает играть безвозмездная помощь от бюджетов других уровней. Объем финансовой помощи бюджетам муниципальных образований, по существу, характеризует, с одной стороны, уровень самодостаточности доходного потенциала для формирования доходной части бюджета, а с другой – степень зависимости бюджета муниципального уровня от бюджета субъекта.

Подходы к построению межбюджетных отношений в Ставропольском крае сформированы с учетом требований Бюджетного кодекса Российской Федерации, Закона Ставропольского края от 27.02.2008 г. № 6-кз (в ред. Законов Ставропольского края от 14.11.2008 г. № 83-кз, от 13.10.2009 г. № 69-кз) «О межбюджетных отношениях в Ставропольском крае». Основу раздела «Межбюджетные трансферты» составляют краевые фонды финансовой поддержки поселений, муниципальных районов (городских округов), краевой фонд финансовой поддержки поселений, краевой фонд софинансирования социальных расходов, краевые фонды реформирования муниципальных финансов муниципальных районов и городских округов, краевой фонд компенсаций, краевой фонд муниципального развития, краевой фонд сбалансированности местных бюджетов (табл. 1).

Распределение дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности из краевых фондов финансовой поддержки поселений, муниципальных районов (городских округов) производится в соответствии с методиками, утвержденными Законом Ставропольского края № 6-кз.

В 2005 году из бюджета Ставропольского края муниципальным образованиям выделено дотаций, субсидий и субвенций в сумме 8830,4 млн руб., или 99,7% от уточненных плановых показателей, в том числе:

– дотации из краевого фонда финансовой поддержки местных бюджетов – 1778,1 млн руб., или 100% от уточненных плановых показателей;

– дотации и субвенции из краевого фонда сбалансированности местных бюджетов – 698,5 млн руб., или 98,5% от уточненных плановых показателей;

– субсидии из краевого фонда софинансирования социальных расходов – 810,4 млн руб., или 99,8% от уточненных плановых показателей;

– субсидии из краевого фонда реформирования муниципальных финансов – 29,1 млн руб., или 80,9% от уточненных плановых показателей;

– дотации и субвенции из краевого фонда компенсаций – 5514,2 млн руб., или 99,8% от уточненных плановых показателей.

Кроме того, муниципальным образованиям в 2005 году были направлены иные безвозмездные и безвозвратные перечисления, а также другие межбюджетные трансферты в сумме 458,8 млн руб. В целом по разделу «Межбюджетные трансферты» кассовое исполнение бюджета Ставропольского края составило 9289,2 млн руб., или 99,3% от уточненных показателей.

В составе межбюджетных трансфертов в 2006 году впервые сформирован краевой Фонд муниципального развития. Распределение средств между муниципальными образованиями Ставропольского края произведено на конкурсной основе в соответствии с требованиями Закона Ставропольского края «О межбюджетных отношениях в Ставропольском крае».

Таблица 1

**Структура финансовой помощи местным бюджетам
Ставропольского края в 2005–2009 гг.**

Финансовая помощь	2005 год		2006 год		2007 год		2008 год		2009 год	
	млн руб.	доля в бюджете края, %	млн руб.	доля в бюджете края, %	млн руб.	доля в бюджете края, %	млн руб.	доля в бюджете края, %	млн руб.	доля в бюджете края, %
Всего	8296,8	100	11466,6	100	16333,3	100	17123,8	100	17928,3	100
Фонд финансовой поддержки	1749,2	21,1	2192,9	19,1	1467,9	9,0	1900,7	11,1	2651,9	14,8
- фонд финансовой поддержки поселений, муниципальных районов (городских округов)	1020,3	12,3	1391,5	12,1	1458,3	8,9	1301,4	7,6	2234,8	12,5
- фонд финансовой поддержки поселений	728,9	8,8	801,4	7,0	9,6	0,1	256,9	1,5	417,0	2,3
Фонд сбалансированности бюджетов муниципальных образований	338,7	4,1	238,7	2,1	538,1	3,3	650,7	3,8	876,9	4,9
Фонд компенсаций	5216,9	62,9	8057,4	70,3	9626,8	58,9	8801,6	51,4	8487,3	47,3
Фонд софинансирования социальных расходов	902,4	10,9	866,4	7,6	1376,4	8,4	2140,5	12,5	3115,0	17,4
Фонд реформирования муниципальных финансов	20,0	0,2	40,0	0,3	46,0	0,3	342,5	2,0	78,0	0,4
Другие виды финансовой помощи	68,8	0,8	71,2	0,6	3268,6	11,1	1729,5	10,1	67,4	0,4

Выравнивание бюджетной обеспеченности поселений в 2006 году производилось за счет дотаций из краевого фонда финансовой поддержки поселений и субсидий из фонда софинансирования социальных расходов на формирование районных фондов финансовой поддержки поселений и финансовое обеспечение решения вопросов местного значения городских округов. Объем фонда финансовой поддержки поселений и краевого фонда софинансирования

социальных расходов увеличился по сравнению с 2005 годом более чем в 1,7 раза. Вместе с тем отдельные муниципальные образования произвели замену дотации, причитающейся из фонда финансовой поддержки поселений, дополнительными нормативами отчислений от налога на доходы физических лиц на сумму 4,7 млн руб.

При построении межбюджетных отношений на 2007 год основной задачей являлось использование в механизмах распре-

деления межбюджетных трансфертов стимулов для увеличения муниципалитетами собственной налоговой базы, повышения качества управления местными финансами.

Объем фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) в 2007 году составил 1556,5 млн руб. Наряду с этим по согласованию с представительными органами местного самоуправления произведена замена дотации, причитающейся бюджетам муниципальных районов (городских округов), в сумме 794,9 млн руб. дополнительными нормативами отчислений от федеральных и региональных налогов.

Объем фонда определен на основе сопоставления налогового потенциала муниципалитетов с объемом закрепленных за ними расходных полномочий, доля которых в расходах консолидированного бюджета Ставропольского края составила 21,2%. При определении доли расходов бюджетов муниципальных районов (городских округов), помимо общих подходов по индексации отдельных видов расходов краевого бюджета, увеличены расходы на выполнение функций, закрепленных за муниципальными районами, на общую сумму 109,7 млн руб. Кроме того, объем фонда в 2007 году увеличен на размер субвенций, перечисляемых из бюджетов муниципальных районов (городских округов) в связи с применением механизма отрицательных трансфертов на сумму 235,3 млн руб. Доля муниципалитетов, получавших дотацию из указанного фонда в 2007 году, составила 94% от общего числа муниципальных районов (городских округов).

Структура расходов краевого фонда софинансирования социальных расходов претерпела некоторые изменения в 2007 году по сравнению с 2006 годом. Несколько направлений расходования средств, предусмотренных в 2006 году местным бюджетам через краевой фонд софинансирования социальных расходов, при формировании межбюджетных отношений на 2007 год были учтены сразу в объеме расходов местных бюджетов при определении их доли в объеме консолидированного бюджета Став-

ропольского края. В результате объем краевого фонда софинансирования социальных расходов (без учета средств краевого фонда софинансирования социальных расходов на формирование районных фондов финансовой поддержки поселений и финансовое обеспечение вопросов местного значения городских округов) сократился по сравнению с текущим годом более чем в два раза и составил в 2007 году 137,8 млн руб.

Фонд реформирования муниципальных финансов поселений образован в составе расходов бюджета Ставропольского края в 2007 году в размере 6 млн руб. Средства распределялись между поселениями на основе рейтинговой оценки, с учетом качества управления муниципальными финансами.

В 2009 году развитие межбюджетных отношений в крае было направлено на дальнейшее развитие стимулов к увеличению доходов бюджетов муниципальных образований, корректировку механизмов оказания финансовой помощи органам местного самоуправления, совершенствование системы разграничения расходных обязательств. В 2009 году уточненные плановые назначения выполнены только по дотациям бюджетам муниципальных образований. По субвенциям назначения не исполнены на 84,7 млн руб., по иным межбюджетным трансфертам – на 9,4 млн руб., по субсидиям – на 7,2 млн руб., по межбюджетным трансфертам бюджетам государственных внебюджетных фондов – на 0,9 млн руб. (табл. 2).

Проведенный анализ показал, что наибольшая финансовая нагрузка на бюджет Ставропольского края по расходам межбюджетных трансфертов сложилась в IV квартале 2009 года. Основная сумма межбюджетных субсидий – 70,2% предоставлена местным бюджетам во втором полугодии в связи с тем, что в первом полугодии разрабатывался и утверждался порядок предоставления и расходования средств из фонда софинансирования.

Расходование основной доли иных межбюджетных трансфертов во втором полугодии (82,2%) обусловлено тем, что 59,0% поправок в плановые назначения по ука-

занному подразделу внесены во втором полугодии Законами Ставропольского края от 16.07.2009 года № 47-кз «О внесении изменений в Закон Ставропольского края «О бюджете Ставропольского края на 2009 год» и от 03.12.2009 года № 83-кз «О бюджете Ставропольского края на 2009 год». Неравномерное распределение бюджетных средств в течение года не обеспечило достижения наилучших результатов с наименьшим объемом затрачиваемых средств

и создало предпосылки к образованию остатков на счетах по учету средств бюджетов.

Расходы бюджета по межбюджетным трансфертам сгруппированы в составе трех краевых фондов: фонда финансовой поддержки – 2651,9 млн руб. (исполнение 100% уточненных плановых назначений), фонда софинансирования расходов – 3 115,5 млн руб. (исполнение 99,8% уточненных плановых назначений), фонда компенсаций – 8487,3 млн руб. (исполнение 99,0% уточненных плановых назначений).

Таблица 2

**Показатели бюджета Ставропольского края на 2009 год
по разделу «Межбюджетные трансферты»**

Направление расходов	Сумма согласно Закону Ставропольского края от 26.12.2007 № 79-кз, млн руб.	Исполнение расходов за 2008 год, млн руб.	Сумма согласно Закону о бюджете на 2009 год, млн руб.	Рост бюджетных назначений, млн руб.	
				к сумме согласно Закону Ставропольского края от 26.12.2007 № 79-кз	к сумме исполнения расходов на 2008 год
Общий объем межбюджетных трансфертов:	14 231,9	17 808,2	22 399,7	+8 167,8	+4 591,5
в % к общему объему	100	100	100	-	-
в том числе:					
– дотации бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	1 939,2	1 939,1	4 046,5	+2 107,3	+2 107,4
в % к общему объему	13,6	10,9	18,1	+4,5	+7,2
- субсидии бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований (межбюджетные субсидии)	3,8	5 926,6	5 432,5	+1 614,2	-494,1
в % к общему объему	26,8	33,3	24,2	-2,6	-9,1
- субвенции бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований	5,9	7 079,1	8 930,4	+3 059,9	+1 851,3
в % к общему объему	41,3	39,7	39,9	-1,4	+0,2
- иные межбюджетные трансферты	404,3	483,1	427,2	+22,4	-55,9
в % к общему объему	2,8	2,7	1,9	-0,9	-0,8

Расходы по подразделу «Дотации бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» в 2009 году увеличились и составили 3 862,2 млн руб. Основная их часть (68,7%) – дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов, городских округов и поселений. Увеличение объема дотаций связано с прекращением с 01.01.2009 года действия пункта 5.1 статьи 2 Федерального закона от 20.08.2004 года № 120-

ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений», устанавливающего порядок замены дотаций на нормативы отчислений от федеральных, региональных налогов, налогов со специальным налоговым режимом, и в соответствии со статьей 137 Бюджетного кодекса РФ замена дотаций на нормативы отчислений производилась только по налогу на доходы физических лиц.

Основной задачей финансовых органов в 2009 году являлось обеспечение сбалансированности бюджетов и сохранение финансовой стабильности. С этой целью в полном объеме профинансированы расходы по дотациям на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов, поселений, поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, поощрение достижений наилучших показателей деятельности органов местного самоуправления поселений, муниципальных районов и городских округов.

Исполнение бюджетных назначений по подразделу «Субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований (межбюджетные субсидии)» в 2009 году составило 99,8% плана.

Средства направлены в виде субсидий 43 бюджетам сельских поселений восточных районов Ставропольского края. Вместе с тем поздний срок утверждения распределения субсидий краевого бюджета на финансирование расходов на поддержку инвестиционных программ (проектов) развития общественной инфраструктуры не позволил 12 муниципалитетам края освоить выделенные средства в полном объеме до окончания финансового года, что привело к образованию остатков средств на счетах местных бюджетов в сумме 5,7 млн руб.

Из общей суммы межбюджетных трансфертов на долю местных бюджетов приходится 84,1%, а государственных внебюджетных фондов – 15,9%. Финансовая помощь местным бюджетам в 2009 году составила 32,8% от всех расходов краевого бюджета.

В расчете налогового потенциала муниципальных районов, городских округов, поселений при регулировании бюджетной обеспеченности местных бюджетов на 2009 год учтены единые нормативы отчислений в бюджеты муниципальных районов (городских округов) от налога на доходы физических лиц в размере 10%, единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, – 50%, налога на имущество организаций – 10%, транспортного налога в бюджеты муниципальных районов – 40%, городских округов – 60% и городских и сельских по-

селений – в размере 20%. За счет отчислений по единым нормативам снизилась дотационность, сократились объемы встречных финансовых потоков и увеличились налоговые доходы бюджетов муниципальных районов на 1126,5 млн руб., городских округов – на 1976,3 млн руб., поселений – на 40,8 млн руб.

Распределение фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) проведено в соответствии с методикой, утвержденной Законом Ставропольского края от 27.02.2008 г. № 6-кз (в ред. Законов Ставропольского края от 14.11.2008 № 83-кз, от 13.10.2009 № 69-кз) «О межбюджетных отношениях в Ставропольском крае», исходя из уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) и численности потребителей бюджетных услуг. В 2009 году количество муниципальных районов (городских округов) – получателей финансовой поддержки увеличилось по сравнению с 2008 годом на один городской округ (г. Лермонтов).

Всего муниципалитетам края в 2009 году было передано 38 субвенций на реализацию 15 Законов Ставропольского края о наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями и федеральной целевой программы «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы и на период до 2012 года».

По большинству субвенций, предоставляемых местным бюджетам Ставропольского края в 2009 году, было предусмотрено увеличение объема бюджетных ассигнований, однако по отдельным из них объемы финансирования остались на уровне 2008 года, что практически означало снижение объема финансовых средств на их реализацию. Группировка местных бюджетов Ставропольского края в зависимости от доли межбюджетных трансфертов и налоговых доходов, переданных по дополнительным нормативам отчислений, в объеме собственных доходов за 2009 год представлена в табл. 3.

Выявленные результаты показывают, что за исследуемый период несколько снизилась роль фонда компенсаций в межбюджетном регулировании, возросла роль фонда финансовой поддержки муниципальных районов и фонда софинансирования социальных расходов. Это свидетельствует о более четком разграничении сфер полномочий и реализации интересов государственных и муниципальных властей; в большей степени учтены специфические интересы муниципальных районов; повысилась роль социально значимых мероприятий, направленность которых свидетельствует о стремлении к более полному удовлетворению потребностей населения муниципальных образований.

Вместе с тем досрочно начатая муниципальная реформа в Ставропольском крае не

привела к резким позитивным изменениям в межбюджетных отношениях. Объем финансовой помощи муниципалитетам после перехода на новые принципы увеличился в 5,6 раза. На выравнивание бюджетной обеспеченности муниципалитетов приходится тратить почти треть краевого бюджета. В то же время количество муниципалитетов-доноров сократилось более чем в два раза. Увеличилось число муниципальных образований, бюджеты которых формируются в основном за счет финансовой помощи, а не за счет собственных налоговых поступлений, что свидетельствует о растущей недостаточности собственных ресурсов для реализации муниципальных интересов.

Таблица 3

**Группировка местных бюджетов Ставропольского края
в зависимости от доли межбюджетных трансфертов и налоговых доходов,
переданных по дополнительным нормативам,
в объеме собственных доходов за 2009 год**

<i>Наименование показателя</i>	<i>Всего</i>	<i>Городские округа</i>	<i>Муниципальные районы</i>	<i>Городские поселения</i>	<i>Сельские поселения</i>	<i>Внутригородские муниципальные образования</i>
1. Количество муниципальных образований, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций, а также предоставляемых муниципальным образованиям за счет средств Инвестиционного фонда РФ субсидий и межбюджетных трансфертов на осуществление части полномочий по решению вопросов местного значения в соответствии с заключенными соглашениями) и доходов, переданных по дополнительным нормативам (взамен дотаций) в общем объеме собственных доходов составляет 0,1 – 9,9%	10	1		2	7	
1.1. 10 – 29,9%	32	4	4	2	22	
1.2. 30 – 69,9%	148	4	14	9	121	
1.3. 70 – 90%	126		8	1	117	
1.4. свыше 90%	14				14	
2. Количество муниципальных образований, не получающих межбюджетные трансферты (за исключением субвенций, а также предоставляемых муниципальным образованиям за счет средств Инвестиционного фонда РФ субсидий и межбюджетных трансфертов на осуществление части полномочий по решению вопросов местного значения в соответствии с заключенными соглашениями) и доходы, переданные по дополнительным нормативам	25		1	1	23	
3. Количество муниципальных образований, не получающих дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности и доходов, переданных по дополнительным нормативам	12	1	1		10	
4. Количество муниципальных образований, не получающих субсидии	114			3	111	

Выходом из складывающейся ситуации может стать постепенная замена перераспределения финансовых ресурсов закреплением на постоянной основе части федеральных и региональных налогов за муниципалитетами, причем по дифференцированным нормативам, с учетом налогового потенциала поселений и районов. В этих целях, в связи с необходимостью учета интересов муниципальных образований с разным уровнем бюджетной обеспеченности, изменению подлежит механизм отрицательных трансфертов. По результатам апробации положений реформы в Ставропольском крае порог изъятия доходов решено снизить с двукратного превышения среднего уровня бюджетной обеспеченности по субъекту до 1,3.

В целом межбюджетные отношения при формировании муниципальных бюджетов должны основываться на следующих положениях:

– во-первых, распределение доходов в системе межбюджетных отношений в условиях бюджетного федерализма необходимо

осуществлять с учетом достаточного объема бюджетных расходов на каждом из уровней бюджетной системы исходя из распределенных полномочий;

– во-вторых, расходы, возлагаемые на местные бюджеты в связи с решением вопросов местного значения, не должны дублироваться на других уровнях;

– в-третьих, необходимо обеспечивать сбалансированность взаимоотношений субъектов разного уровня в бюджетных отношениях.

Конечной целью межбюджетных отношений является создание необходимых исходных условий по сбалансированию региональными и местными органами власти своих территориальных бюджетов (не лишая заинтересованности и ответственности их по обеспечению роста собственных доходов, экономному и эффективному расходованию средств) для реализации полномочий, возложенных на каждый уровень власти, предоставления равных возможностей на всей территории страны в получении бюджетных услуг в объеме и качестве не ниже минимально необходимого уровня.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации : № 145 ФЗ принят 17 июля 1998 г. (ред. от 30.04.2010 г.).
2. Микрюков А. В. Условия реализации бюджетной политики в муниципальных образованиях // Новые тенденции в экономике и управлении организацией : сб. науч. тр. Седьмой международной науч.-практ. конф. Т. 2. – Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2008.
3. Овчинникова О. П. Основные направления межбюджетного регулирования доходной части местных бюджетов / О. П. Овчинникова, И. Е. Кванина // Финансы и кредит. – 2008. – № 44.

E. V. Kovyazina*

**Kovyazina Elena, Graduate student of North-Caucasus Humanitarian-Technical Institute, Stavropol
natkun2004@mail.ru*

PRACTICE OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS IN STAVROPOL REGION

Key words: budget, budget system, intergovernmental relations, financial assistance.

Subjects of the Russian Federation have considerable experience in forming regional budgets and in funds distribution between municipal units in order to support local budgets. Given the high differentiation of budget capacity of municipalities and the uneven distribution of income-generating property, it becomes quite difficult to solve the problem of interest imbalance without reallocation of financial assistance.

© Ковязина Е. В., 2010

УДК 332.1.001.7

П. В. Корчагин*

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

КОМПЛЕКСНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: инновационная деятельность, мониторинг, индикаторы, инновационная активность, регион.

Исследованы проблемы инновационной активности и инновационной деятельности между отдельными предприятиями и регионами.

Проведение эффективной инновационной политики невозможно без комплексной оценки инновационного развития. Разработка и применение методик, позволяющих объективно оценить инновационный потенциал и результаты инновационной деятельности, являются неотъемлемыми условиями достижения уровня развития мировых лидеров в области инноваций.

Инновационная деятельность является сложным диверсифицированным процессом со многими взаимодействующими внешними и внутренними факторами, прямыми и обратными связями и т. д. Поэтому оценка инновационного развития должна базироваться на адекватной модели инновационных процессов в их взаимосвязи, адаптируемой к конкретным условиям. Пока из-за сложности инновационных процессов универсальной модели применительно к специфическим условиям различных стран и регионов нет. Требования адекватности модели и ее адаптации к конкретным условиям особенно справедливы для России, где инновационные процессы как в силу исторических условий, так из-за событий последних двух десятилетий имеют свои существенные особенности не только для страны в целом, но и для отдельных регионов.

Проведение международных сопоставлений и определение уровня инновационного развития российского производства и сферы услуг на фоне мировых показателей требуют использования единых сопостави-

мых подходов и методик, что, как показал опыт наших расчетов, на сегодняшний день не может быть полностью реализовано из-за несоответствия отечественной статистики инноваций международным стандартам.

Первым и наиболее известным международным документом, посвященным методологии оценки науки и инноваций, является «Руководство Фраскати» («Frascati Manual»). Данное руководство было разработано в 1963 г. группой национальных экспертов по показателям науки и техники, действующей в рамках ОЭСР, и содержало рекомендации по сбору информации в области исследований и разработок для оценок этих процессов на национальных уровнях и возможности межстрановых сопоставлений. «Руководство Фраскати» постоянно уточняется и дополняется в связи с изменениями в стратегии научно-технической политики на национальном и международном уровнях, пересмотром международных статистических стандартов, накоплением практического опыта в области проведения статистических исследований. В настоящее время 6-е издание этого документа (2002 г.) является одним из основных международных стандартов оценки науки и инноваций.

За годы работы экспертов ОЭСР по показателям науки и техники появилась целая серия руководств, посвященных вопросам изучения различных аспектов развития науки и технологий, образующих так назы-

ваемую «Семью Фраскати». К ней относятся: «Руководство по измерению и интерпретации данных баланса платежей за Технологии – БПТ Руководство» (1990), рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям – «Руководство Осло» (1992), «Использование патентных данных в качестве показателей науки и техники – Патентное руководство 1994», «Измерение кадровых ресурсов науки и техники – Руководство Канберры» (1995).

Методологические разработки в области формирования информационной базы для изучения инноваций наиболее полно представлены в «Руководстве Осло». Его созданию способствовало стремление к лучшему пониманию собственно инновационного процесса и его влияния на экономический рост, потребность в оценке масштабов и эффективности инновационной деятельности фирм. Данное Руководство переиздавалось три раза. В третьем издании Руководства (2005 г.) обобщен опыт, полученный в результате проведенных обследований в области инноваций. Были изменены рамки измерения инноваций в следующих трех направлениях. Во-первых, большее внимание уделяется роли в инновационном процессе взаимосвязей между фирмами и другими предприятиями. Во-вторых, признается важность инноваций в менее наукоемких секторах, таких как услуги и низкотехнологичные производства. Предлагаются подходы к измерению инновационной деятельности в сфере услуг. В-третьих, определение инновации расширено путем включения двух дополнительных типов инноваций – организационной и маркетинговой. Впервые в третьем издании Руководства появилось Приложение с рекомендациями по предприятиям инновационных обследований в странах, не входящих в ОЭСР.

«Руководство Фраскати» и «Руководство Осло» являются главными ориентирами для приближения методологии исследования на-

учно-технической и инновационной деятельности в России к мировым стандартам.

Суть метода мониторинга эффективности инновационной деятельности, разработанного Предприятием экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), сводится к последовательной реализации двух этапов: структуризации данных и определению предлагаемых ОЭСР индикаторов (показателей):

1. Структуризация данных. Все данные делятся на две основные группы: отчетные и статистические.

Структура отчетных данных задается. Они, строго говоря, различны для разных секторов экономики и разных стран и зависят от структуры промышленности, юридического статуса собираемой информации, национальных традиций и приоритетов, а также от используемых при их получении ресурсов. В силу этого представляется достаточно затруднительным использовать эти данные для сравнения инновационного развития в различных странах.

Статистические данные – это те, которые берутся из заданных источников. Насколько это возможно, статистические данные должны быть одинаковы для разных стран. На практике этого обычно достичь не удается. Во-первых, разные страны имеют различные структуры. Во-вторых, может оказаться, что объем отчетных данных может быть больше объема статистических. Тогда возникают проблемы с взаимодействием отчетных и статистических данных, в частности при их классификации.

2. Система индикаторов (показателей). Наиболее важными и наиболее трудными и противоречивыми индикаторами являются те, которые характеризуют влияние инновационного процесса на деятельность компании. Другие индикаторы описывают диффузию инноваций, определяемую через научно-исследовательскую деятельность, патентную деятельность и внедрение технологий (табл. 1).

Таблица 1

Система индикаторов мониторинга эффективности инновационной деятельности, разработанная Предприятием экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

№	Группа	Показатели
1	Целевые индикаторы	<ul style="list-style-type: none"> - замена устаревшей продукции - увеличение области применения продукции - создание экологической продукции - сохранение или улучшение положения на рынке - открытие новых рынков - совершенствование адаптационных свойств продукции - снижение стоимости продукции - улучшение качества продукции - улучшение условий труда
2	Индикаторы, характеризующие степень новизны инноваций	<p>Технические параметры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использование новых материалов - использование новой промежуточной продукции - новые функциональные части - использование радикально новых технологий - качественно новый продукт - качественно новые функции - новые производственные методы - новое предприятие - новое профессиональное программное обеспечение. <p>Рыночные параметры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отраслевая новизна - мировая новизна - новизна на уровне компании
3	Индикаторы, определяющие природу инноваций	<ul style="list-style-type: none"> - инновации, определяющие научный прорыв - существенная техническая инновация - технические улучшения или изменения - возможность использования в другой отрасли промышленности - вывод существующего продукта на новый рынок
4	Индикаторы, помогающие инновационной деятельности или ее затрудняющие	<p>Индикаторы, содействующие инновационной деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основанные на информации внутри компании (внутренние научно-исследовательские работы, маркетинг, производство) - индикаторы, получаемые из внешних коммерческих источников о рынке (конкуренты, приобретенные и внедренные технологии) - индикаторы, характеризующие образовательные и исследовательские предприятия - индикаторы, характеризующие патентную деятельность, конференции, журналы, выставки
5	Индикаторы корреляции между инновационной и производственной деятельностью компании	<ul style="list-style-type: none"> - доля продаж, обусловленная новой или усовершенствованной продукцией - результаты инновационной деятельности - влияние использованных инноваций на производственную деятельность
6	Индикаторы затрат	<ul style="list-style-type: none"> - общие затраты на инновационную деятельность компании в текущем году - общие затраты на внедрение инноваций за текущий год или отчетный год вне зависимости от того, когда произошли затраты на инновации
7	Индикаторы научно-исследовательской и патентной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - количество исследователей - эквивалентное полное время на исследования - затраты на исследования - источники финансирования расходов на исследования - обеспеченность оборудованием, библиотеками, помещениями для лабораторий, информационно-вычислительной техникой
8	Индикаторы патентной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - трансфер технологий - количество патентов - количество приобретенных и проданных технологий - годовой доход, обусловленный патентами, лицензиями

Описанная система индикаторов охватывает все стороны инновационной деятельности. Однако при использовании этой системы необходимо особое внимание уделять количественным значениям используемых индикаторов и вопросам их агрегирования. В частности, наиболее пристальное внимание следует уделять связи входных и выходных параметров инновационной деятельности.

По нашему мнению, изложенный метод применим главным образом для мониторинга инновационной деятельности отдельно взятой компании или группы компаний. Теоретически можно было бы попробовать описать инновационную систему региона через инновационные параметры входящих в нее инновационных компаний. Однако, во-первых, в этом случае пришлось бы иметь дело с необозримым количеством данных, а во-вторых, необходимо учитывать, что эффективность функционирования инновационной системы и ее инновационной инфраструктуры необязательно определяется суммой эффективности функционирования составляющих ее элементов. Эта проблема в определенной степени могла бы быть решена путем соответствующего агрегирования информации. Однако этому вопросу, как и вопросу моделирования, в работах современных ученых должного внимания не уделяется.

Сложность адаптации метода ОЭСР к условиям России также заключается в наличии чрезвычайно большого количество данных и индикаторов, привязанных к стандартам ЕЭС и не учитывающих реальную ситуацию в России и регионах.

Таким образом, вопрос о мониторинге эффективности инновационной системы в целом и инновационной инфраструктуры, по существу, оставляют открытым.

В работе Б. А. Райзберга, Л. Ш. Лозовского на основании различных публикаций анализируются некоторые аспекты взаимодействия между элементами инновационной системы [1]. Например, динамика корпоративных соглашений между инновационными компаниями, работающими в сфере биотехнологий, информационных тех-

нологий и технологий производства новых материалов. Однако в данной работе, так же как и в работах ОЭСР, вопросы моделирования процессов и их связей и агрегирования показателей не рассматриваются, а потому полученные в ней результаты носят частный характер и малоприменимы для широкого практического применения при исследовании любых инновационных систем и соответствующих инновационных инфраструктур.

Более системный подход к анализу инновационной системы осуществлен в работе В. А. Lundvail. Ряд рекомендаций по формированию системы показателей для этих целей может быть использован на практике. Однако общие недостатки этой работы те же, что в работах ОЭСР, которые, по существу, сводятся к отсутствию критериев, позволяющих реально определять степень эффективности инновационной системы.

Проведенный анализ существующих методик и подходов к оценке инноваций и инновационного развития позволил сделать следующие выводы. Комплексная оценка результатов инновационной деятельности должна осуществляться с использованием двух подходов. Первый подход предполагает построение и анализ системы показателей статистики инноваций, в то время как второй подход основывается на расчете интегральных показателей инновационного развития.

В мировой практике исторически первым был первый подход. До настоящего времени он является основным и в отечественной статистике. В официальных статистических публикациях Росстата система показателей для оценки инновационной деятельности представлена следующими блоками:

- инновационная активность предприятий (число предприятий, осуществляющих инновации, и их удельный вес в общем числе обследованных предприятий);
- виды инновационной деятельности (исследования и разработки, приобретение машин и оборудования, приобретение новых технологий, приобретение программ-

ных средств, обучение и подготовка персонала и т. д.);

– затраты на инновации (в том числе продуктовые и процессные, а также в процентах к отгруженной продукции предприятий);

– объем инновационной деятельности по уровню новизны (продукция, подвергшаяся значительным технологическим изменениям или вновь внедренная, и продукция, подвергшаяся усовершенствованию);

– факторы, препятствующие инновационной деятельности (основные, значительные и незначительные).

Все показатели разрабатываются Росстатом в разрезе отдельных видов экономической деятельности, часть показателей – в региональном разрезе.

Очевидно, что инновационная активность определяется большим набором факторов и условий, также как и результаты инновационной деятельности можно измерить с помощью разных показателей. Поэтому, по нашему мнению, для комплексной характеристики инновационных процессов необходимо использовать либо достаточно развернутые системы показателей, либо применять альтернативный подход – построение интегральных оценок. Отметим, что, на наш взгляд, эти два подхода должны не исключать, а дополнять друг друга. Сфера их применения несколько отличается. Системы показателей призваны дать всестороннюю характеристику инновационной деятельности, отражая сложность структуры описываемого процесса. Интегральные оценки наиболее предпочтительны для сравнительного анализа и сопоставлений (между отдельными предприятиями, видами деятельности, регионами, странами).

Таким образом, по мнению автора, систему показателей оценки инноваций целесообразно дополнить и систематизировать следующим образом:

1. Основные показатели инновационной деятельности.

1.1. Совокупный уровень инновационной активности.

1.2. Уровень развития технологических, организационных и маркетинговых инноваций.

2. Число и состав предприятий, осуществлявших инновационную деятельность, и виды инновационной деятельности.

2.1. Предприятия по видам инновационной деятельности.

2.2. Предприятия по видам кооперационных связей.

2.3. Малые инновационные предприятия.

3. Объем и структура текущих и капитальных затрат на технологические, организационные и маркетинговые инновации.

3.1. Показатели затрат на технологические инновации.

3.2. Показатели затрат по видам инновационной деятельности.

3.3. Показатели затрат по типам инноваций.

3.4. Показатели затрат по источникам финансирования.

3.5. Показатели затрат на организационные инновации.

3.6. Показатели затрат на маркетинговые инновации.

4. Объем инновационных товаров, работ, услуг.

4.1. Показатели объема инновационных товаров, работ, услуг.

4.2. Показатели новизны инновационных товаров, работ, услуг.

4.3. Показатели экспорта инновационных товаров, работ, услуг.

4.4. Показатели объема товаров, работ, услуг, произведенных с использованием маркетинговых инноваций.

5. Показатели результатов инновационной деятельности, позволяющие оценить степень их влияния на экономическое развитие.

5.1. Расширение ассортимента товаров, работ, услуг.

5.2. Расширение рынков сбыта или доли рынка.

5.3. Улучшение качества товаров, работ, услуг.

5.4. Увеличение занятости.

5.5. Усовершенствование производства.

6. Показатели технологического обмена, характеризующие процессы приобретения и передачи новых технологий.

6.1. Показатели приобретения технологий.

6.2. Показатели передачи технологий.

6.3. Показатели технологического обмена по формам приобретения (передачи) технологий.

7. Показатели интенсивности кооперационных связей предприятий реального сектора экономики в сфере исследований, разработок и инноваций.

7.1. Показатели постоянной кооперации.

7.2. Показатели кооперации в рамках конкретного проекта.

7.3. Показатели разовой неформальной кооперации, не связанной с конкретным проектом.

7.4. Показатели кооперации по странам и регионам.

7.5. Показатели кооперации по типам партнеров.

8. Показатели источников информации для инноваций.

8.1. Показатели внутренних источников информации.

8.2. Показатели рыночных источников информации.

8.3. Показатели институциональных источников информации.

9. Показатели факторов, препятствующих инновационной деятельности.

9.1. Показатели экономических факторов.

9.2. Показатели внутренних факторов.

10. Показатели организационных инноваций.

11. Показатели маркетинговых инноваций.

12. Общие организационно-экономические показатели.

12.1. Основные рынки сбыта.

12.2. Инвестиции в основной капитал.

12.3. Среднесписочная численность работников.

Библиографический список

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. Экономика и инновации. – М., 2005. – 254 с.
-

P. V. Korchagin*

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

INTEGRATED PERFORMANCE OF INNOVATION PROCESSES IN THE REGIONAL ECONOMY

Key words: innovative activity, monitoring, indicators, innovation, region.

The problems of innovations and innovative activities among individual enterprises and regions are studied in the article.

© Корчагин П. В., 2010

УДК 332.1

О. Л. Романова*

**Романова Ольга Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент
Саратовский государственный технический университет, г. Саратов
kaf_evd@tolgas.ru*

В. Н. Дудко*

**Дудко Виктор Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_evd@tolgas.ru*

ИССЛЕДОВАНИЕ НЕКОТОРЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ СУБРЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: регион, социально-трудовая сфера, экономика, постиндустриальная, рынок, труд, пространство, безработный, занятость.

Рассматриваются проблемы регионализации в современных условиях, осуществлен сравнительный анализ некоторых показателей развития социально-трудовой сферы в рамках Приволжского федерального округа (субрегиона) и Самарской области.

Развитие социально-трудовой сферы в различных регионах имеет черты сходства и различия. Это вытекает из специфики функционирования региональной экономики. С одной стороны региональная экономика – это составная часть национальной экономики, с другой – она имеет свои особенности.

Системный подход к исследованию региональной экономики позволяет определить регион как относительно обособленную воспроизводственную систему; относительно обособленную социально-экономическую систему; подсистему хозяйственных взаимосвязей с другими регионами. Регион есть совокупность самых различных отраслей, охватывающих производство, распределение, обмен и потребление благ и услуг, функционирование которых формирует соответствующую систему социально-экономических отношений на определенной территории. В силу этого формируются и социально-трудовые отношения, присущие региону.

Общей объективной основой существования региона является его население, территориальное разделение труда, а также объективно существующие отношения тер-

риториального рынка. Таким образом, на наш взгляд, регион может быть охарактеризован как социально-экономическая пространственная целостность, с характерной структурой воспроизводства, наличием территориальной интеграции форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, социально-трудовыми отношениями, духовной жизнью человека и имеющая соответствующие органы управления (область, край, республика).

В условиях формирования постиндустриальной экономики в условиях России существует дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития, регион становится главным объектом экономических и политических отношений. Необходимо определить специфику и приоритеты формирования региональной экономики и развития социально-трудовой сферы, основанные на сравнительных преимуществах того или иного региона, с учетом особенностей его исторического и культурного развития.

Целью функционирования региональной экономики является обеспечение достаточно высокого уровня и качества жизни населения соответствующего региона, что на-

ходит отражение в развитии социально-трудовой сферы, функционировании рынка труда. Развитие региональной экономики должно базироваться на ряде принципов: во-первых, тщательном учете потребностей населения региона, состояния и динамики формируемых рынков, интересов государства и отдельных предприятий; во-вторых, создании условий для максимального приспособления структуры экономики региона к воздействию внутренних и внешних факторов; в-третьих, активной реализации региональных интересов. Реализация этих принципов требует насыщения территориальных экономических форм все более сложным содержанием экономических отношений. Региональное пространство должно развиваться. Понятие регионального пространства связано с его трактовкой как многоуровневой системы экономических отношений, концентрируемых и интегрируемых территориально-направленными производственными, потребительскими мотивами, а также сложившейся системы социально-трудовых отношений. Региональное пространство изменяется под воздействием национального экономического пространства и процессов глобализации. В современных условиях происходит расщепление экономического пространства, что находит отражение в формировании субрегионов – округов. Приволжский федеральный округ является примером развития данной тенденции. Это позволяет усилить эффективное взаимодействие отраслевого и территориального разделения труда и создать предпосылки для получения синергетического эффекта в качестве основы развития производительных сил субрегиона. Регионализация в формировании внутренних предпосылок для экономического роста посредством проведения эффективных и единых по своей стратегической направленности федеральной политики развития социально-сервисных структур и региональной политики, способствующей формированию

устойчивой системы внутренних связей территориального производственного комплекса на основе вовлечения участников рынка в инновационные процессы, диверсифицирующих занятость и повышающих уровень воспроизводственной сбалансированности.

В условиях формирования постиндустриальной экономики имеющиеся тенденции нарастания дифференциации в региональном развитии невозможно преодолеть только за счет повышения темпов экономического роста.

В контексте формирования субрегионов целесообразно осуществлять мониторинг показателей, отражающих процессы развития социально-трудовой сферы, в сравнении с Российской Федерацией в целом и отдельных регионов (областей) в частности, что позволит более четко сформулировать стратегические и тактические цели социально-экономической политики.

Занятость как важнейший элемент социально-трудовых отношений характеризовалась существенными перераспределительными процессами, связанными с изменениями форм собственности. Тенденции изменения занятых в экономике по формам собственности представлены в табл. 1.

Данные табл. 1 показывают, что произошли существенные изменения занятости в государственном секторе экономики. В 1995 г. по Российской Федерации было занято 27944,7 тыс. чел., в Приволжском федеральном округе – 6244,5 тыс. чел., по Самарской области – 577,7 тыс. чел., в 2008 г. соответственно по Российской Федерации было занято 12916,4 тыс. чел., в Приволжском федеральном округе – 2355,3 тыс. чел., по Самарской области – 226,7 тыс. чел. Наблюдался рост занятости в частном секторе экономики. В 1995 г. в Приволжском федеральном округе – 4639,9 тыс. чел., по Самарской области – 455,3 тыс. чел., в 2008 г. соответственно в Приволжском федеральном округе – 8619,8 тыс. чел., по Самарской области – 902,6 тыс. чел.

**Распределение среднегодовой численности занятых
в экономике по формам собственности**

	1995						2008						
	Занято в экономике – всего	в том числе по формам собственности					Занято в экономике – всего	в том числе по формам собственности					
		государственная и муниципальная	частная	собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	смешанная российская	иностранный, совместная российская и иностранная		государственная	муниципальная	частная	собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	смешанная российская	иностранный, совместная российская и иностранная
	Тысяч человек												
Российская Федерация	66330,1	27944,7	22750,4	474,0	14735,7	425,2	68473,6	12916,4	8613,7	39110,4	357,5	4273,5	3202,1
Приволжский федеральный округ	14816,4	6244,5	4639,9	100,6	3789,6	41,8	14665,3	2355,3	2077,0	8619,8	74,5	1043,7	495,0
Республика Башкортостан	1837,4	823,7	516,7	14,8	479,7	2,5	1836,9	273,8	303,6	1047,8	4,9	160,7	46,2
Республика Марий Эл	333,5	151,2	110,5	2,8	66,7	2,3	327,7	62,1	49,0	199,6	1,8	12,0	3,2
Республика Мордовия	413,1	181,8	121,7	1,8	107,1	0,7	393,9	79,1	56,9	218,3	1,7	22,5	15,3
Республика Татарстан	1727,7	863,4	375,5	13,7	468,2	6,9	1813,6	279,2	241,4	1024,8	9,1	171,9	87,3
Удмуртская Республика	724,5	311,9	218,7	6,1	186,1	1,7	769,9	148,2	127,3	418,3	3,7	62,1	10,3
Чувашская Республика	611,2	215,2	232,0	3,9	159,3	0,8	601,0	86,5	83,6	379,0	8,7	27,3	15,9
Пермский край	1378,1	533,6	475,4	12,5	350,4	6,2	1339,1	206,3	197,7	760,2	4,3	86,3	84,4
Кировская область	728,2	289,9	279,4	5,9	151,3	1,7	695,7	118,4	101,1	415,9	5,7	38,4	16,1
Нижегородская область	1817,3	814,1	414,2	12,2	569,4	7,4	1765,9	288,6	222,9	1108,8	9,8	80,4	55,4
Оренбургская область	1020,9	372,5	376,0	5,2	265,7	1,5	1049,8	147,1	156,5	649,0	4,0	51,4	41,8
Пензенская область	720,6	315,7	255,5	3,5	145,7	0,2	673,1	102,8	97,1	436,6	4,3	21,4	10,9
Самарская область	1580,5	577,7	455,3	6,9	534,9	5,7	1591,1	226,7	193,5	902,6	8,2	198,7	61,3
Саратовская область	1254,9	509,7	603,8	6,8	131,0	3,6	1202,6	230,9	161,7	728,2	3,8	42,5	35,5
Ульяновская область	668,5	284,1	205,2	4,5	174,1	0,6	605,1	105,6	84,6	330,9	4,5	68,1	11,4

Для Приволжского федерального округа было характерно колебание уровня экономической активности населения (табл. 2).

⁸ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 118-119.

Таблица 2⁹*Уровень экономической активности населения, %*

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	65,1	65,5	64,2	64,9	64,8	65,3	65,8	66,1	67,1	67,7
Приволжский федеральный округ	65,6	65,9	64,8	65,4	64,8	65,2	65,8	66,1	66,8	67,1
Республика Башкортостан	65,4	64,9	62,8	63,5	64,7	62,3	65,0	63,7	65,1	64,9
Республика Марий Эл	64,2	66,3	65,6	66,8	64,9	68,2	68,1	64,8	68,4	67,8
Республика Мордовия	64,7	64,2	63,0	62,8	62,6	64,9	63,9	64,9	67,7	71,0
Республика Татарстан	66,7	66,7	65,0	66,3	65,7	65,0	64,9	65,1	66,0	67,4
Удмуртская Республика	70,1	67,2	66,3	68,0	66,9	65,9	67,9	69,8	69,3	69,9
Чувашская Республика	66,4	68,3	66,1	67,2	66,1	64,9	65,8	67,6	67,5	68,0
Пермский край	66,0	65,5	65,7	66,3	65,0	66,7	65,7	66,9	67,1	67,8
Кировская область	66,4	70,1	70,0	69,9	68,7	69,8	69,4	69,7	69,4	70,7
Нижегородская область	66,2	66,8	65,6	65,5	66,0	66,1	66,4	66,6	68,0	68,0
Оренбургская область	63,2	63,8	62,6	61,6	62,6	64,6	63,6	66,2	65,7	62,9
Пензенская область	63,7	66,0	64,1	62,3	61,7	62,2	63,9	63,8	61,8	64,1
Самарская область	65,0	66,8	67,0	68,2	66,0	68,5	68,0	69,0	70,5	70,4
Саратовская область	64,8	64,1	63,0	62,5	61,8	62,3	64,5	64,1	65,1	63,6
Ульяновская область	65,1	62,3	61,6	65,3	61,5	63,2	65,2	64,3	63,9	66,4

Данные свидетельствуют, что по уровню экономической активности населения Приволжский федеральный округ соответствует показателям по Российской Федерации в целом, а по Самарской области даже превосходит их.

Изменение численности занятых в Приволжском федеральном округе характеризуется динамикой, представленной в табл. 3.

Таблица 3¹⁰*Изменение среднегодовой численности занятых в экономике, % к предыдущему году*

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	97,4	100,6	100,7	100,9	100,6	100,6	100,6	100,6	100,9	100,7
Приволжский федеральный округ	97,5	100,2	100,6	101,3	99,9	100,2	100,1	100,8	100,5	99,8
Республика Башкортостан	97,8	100,2	100,3	101,0	101,1	100,0	100,5	102,7	100,5	99,0
Республика Марий Эл	94,7	98,8	99,4	98,2	99,7	104,5	99,0	98,3	100,1	99,6
Республика Мордовия	94,5	100,7	99,8	99,8	99,6	101,0	98,8	99,4	99,7	99,6
Республика Татарстан	97,6	101,2	100,4	101,2	101,3	100,5	101,4	101,0	101,0	100,0
Удмуртская Республика	96,8	103,1	103,3	98,6	99,9	98,9	99,0	100,2	100,0	100,5
Чувашская Республика	98,0	101,2	100,2	100,3	99,1	99,4	99,3	100,1	100,3	100,2
Пермский край	98,7	100,3	104,0	101,5	96,6	99,9	98,1	101,1	100,7	99,7
Кировская область	97,1	98,2	98,8	99,7	99,3	101,5	100,3	98,8	99,3	99,3
Нижегородская область	97,3	98,8	98,8	103,7	101,1	99,7	102,1	100,4	100,3	100,3
Оренбургская область	98,3	102,0	101,2	100,6	98,4	100,0	100,0	102,3	100,3	100,2
Пензенская область	98,4	100,2	100,2	100,5	99,0	100,1	100,2	100,3	99,9	99,4
Самарская область	98,9	99,9	101,0	104,5	101,4	100,7	99,6	100,5	100,4	99,9
Саратовская область	96,0	99,0	100,3	100,7	98,4	99,6	99,8	100,3	102,1	100,4
Ульяновская область	95,8	99,2	98,9	99,9	99,8	100,0	100,0	100,2	100,2	99,6

⁹ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 122-123.

¹⁰ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 108-109.

Показатели динамики занятости по Приволжскому федеральному округу и Самарской области незначительно отличаются от российских.

Существенные изменения произошли в структуре занятости. Изменение отраслевой структуры занятых представлено в табл. 4.

Таблица 4¹¹

Распределение среднегодовой численности занятых в экономике по видам экономической деятельности

	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство		Добыча полезных ископаемых		Обрабатывающие производства		Производство и распределение электроэнергии, газа и воды		Строительство		Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
	Тыс. чел.											
Российская Федерация	7519,5	6816,7	1051,2	1044,3	11505,7	11190,9	1912,2	1883,6	4916,3	5474,5	11088,3	12020,1
Приволжский федеральный округ	1913,2	1697,3	167,2	165,2	2994,5	2874,2	391,9	389,8	1043,8	1134,5	2242,8	2392,7
Республика Башкортостан	308,9	264,8	36,4	40,8	304,0	296,8	45,5	45,0	138,4	145,4	256,6	319,1
Республика Марий Эл	56,6	39,6	0,4	0,4	66,4	69,9	9,7	9,7	14,3	15,0	59,7	67,9
Республика Мордовия	78,2	75,3	0,1	0,2	87,1	82,5	9,7	9,1	26,0	26,9	48,7	51,0
Республика Татарстан	192,0	159,3	49,9	38,2	331,4	335,1	41,0	45,2	162,4	179,4	284,9	298,0
Удмуртская Республика	95,8	92,9	11,5	11,9	190,8	166,1	20,7	19,8	36,7	47,5	121,2	119,4
Чувашская Республика	89,5	82,7	0,5	0,5	130,6	126,1	12,9	13,0	48,2	52,1	91,0	95,1
Пермский край	132,7	113,9	18,3	18,6	311,7	298,0	38,9	32,9	96,0	100,3	162,9	184,4
Кировская область	112,1	83,8	1,5	0,9	153,4	144,4	21,4	21,8	30,1	31,7	105,9	113,2
Нижегородская область	127,6	102,0	1,1	1,7	435,1	391,9	46,8	42,6	138,9	176,3	329,6	338,9
Оренбургская область	214,9	202,9	30,0	31,0	130,6	130,9	35,1	34,6	66,3	72,7	147,4	158,3
Пензенская область	131,5	126,9	0,6	0,7	121,7	116,9	16,2	15,8	54,2	53,8	100,5	104,0
Самарская область	106,3	99,0	10,9	13,0	396,6	381,5	37,3	38,0	117,2	117,9	253,4	258,6
Саратовская область	181,1	174,3	4,0	5,0	180,1	183,6	38,2	45,5	80,2	80,0	206,0	203,1
Ульяновская область	85,9	80,0	1,9	2,3	155,2	150,5	18,5	16,7	34,9	35,5	75,0	81,7

Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь		из них связь		Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг		Образование		Здравоохранение и предоставление социальных услуг		Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг		Другие виды деятельности	
2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
Тыс. чел.															
1163,0	1274,0	5368,7	5450,8	939,8	965,0	4878,9	5145,5	6038,5	5980,1	4548,4	4666,4	2459,8	2621,2	4341,2	4905,5
231,1	268,9	1020,5	1058,1	187,7	192,5	848,6	943,4	1341,8	1338,4	1021,5	994,4	461,9	483,8	824,8	924,7
27,7	31,3	108,7	106,4	23,3	23,9	102,2	119,0	203,0	197,4	121,1	122,7	58,4	54,9	86,4	93,4
4,3	5,1	19,5	17,1	4,2	4,2	14,6	15,9	34,2	31,1	23,5	23,1	11,3	11,3	20,2	21,6
3,0	3,6	22,6	22,0	5,1	5,7	11,7	17,9	39,4	35,3	29,8	28,3	10,4	11,0	32,5	30,9
37,8	44,3	115,4	128,2	21,2	21,2	112,7	125,9	153,5	178,4	151,2	106,8	60,0	68,1	85,8	106,7
13,2	13,3	46,7	53,7	9,1	9,0	31,5	42,0	78,9	76,8	52,4	52,8	23,3	25,2	42,0	48,7
9,9	11,6	36,0	35,2	7,5	7,0	27,0	33,9	55,9	51,8	38,7	38,8	24,4	25,7	32,8	34,7
22,7	31,3	102,3	104,7	16,1	16,6	85,2	98,0	126,6	116,6	99,6	96,9	36,1	47,0	86,1	96,7

¹¹ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 110-113.

Продолжение табл. 4

Гостиницы и рестораны		Транспорт и связь		из них связь		Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг		Образование		Здравоохранение и предоставление социальных услуг		Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг		Другие виды деятельности	
2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
13,3	16,0	45,7	45,9	10,1	9,8	32,7	32,7	68,8	68,3	56,6	57,1	26,2	30,4	47,0	49,6
21,3	31,8	111,3	116,2	21,1	23,5	144,7	158,0	132,7	133,3	102,7	106,7	57,3	53,5	99,8	113,0
13,4	14,3	87,8	90,3	12,2	13,0	42,9	46,7	97,3	97,6	75,4	79,9	29,8	31,2	49,6	59,3
9,0	8,6	42,5	43,2	8,7	8,4	29,2	34,6	66,3	63,4	45,7	44,7	19,3	18,8	39,7	41,6
32,9	33,0	141,5	144,7	27,3	25,8	127,0	126,3	121,8	122,1	97,6	104,3	42,9	45,7	93,5	107,1
14,5	16,5	99,7	109,5	14,3	16,4	55,2	61,4	110,2	114,3	85,1	89,5	44,1	42,8	70,9	77,2
8,2	8,3	40,9	41,1	7,4	8,1	32,0	31,2	53,4	51,9	42,1	43,0	18,3	18,4	38,6	44,3

Данные табл. 4 свидетельствуют, что произошло существенное сокращение занятости в сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве и т. д. Существенного изменения численности занятых не произошло в строительстве, увеличилось число занятых в отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых, на транспорте, связи, в тор-

говле, здравоохранении, образовании. Следует обратить внимание на тот факт, что показатели приведены в интервале 2005–2008 гг.

Важным показателем состояния социально-трудовой сферы является уровень безработицы (табл. 5).

Таблица 5¹²

Уровень безработицы, %

	Уровень безработицы										Уровень зарегистрированной безработицы (на конец года)							
	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	9,4	10,6	7,9	8,2	7,8	7,2	7,2	6,1	6,3	3,2	1,4	2,1	2,3	2,6	2,5	2,3	2,1	2,0
Приволжский федеральный округ	8,9	9,8	7,7	7,6	7,8	7,3	6,5	6,1	6,3	3,9	1,4	1,6	1,5	1,8	1,6	1,4	1,3	1,3
Республика Башкортостан	7,6	11,6	8,3	8,1	7,1	7,1	6,5	6,6	5,2	2,3	1,1	1,7	1,4	1,9	1,5	1,4	1,4	1,5
Республика Марий Эл	11,8	11,9	13,6	12,0	9,1	9,9	10,2	9,0	9,2	4,9	2,2	2,5	2,8	2,3	1,7	1,4	1,0	0,9
Республика Мордовия	11,4	10,6	9,4	7,4	6,0	7,0	4,7	3,6	2,4	6,5	2,1	1,9	1,8	1,9	1,5	1,4	1,3	1,1
Республика Татарстан	6,6	8,5	5,3	6,7	7,4	6,7	5,6	5,6	4,9	1,4	1,0	1,2	1,3	1,5	1,6	1,4	1,2	1,3
Удмуртская Республика	11,5	9,7	7,9	6,7	8,0	7,8	8,4	7,9	7,9	8,5	2,7	1,9	2,0	2,1	2,7	2,2	1,6	1,6
Чувашская Республика	10,4	9,1	9,4	8,5	9,9	11,4	8,6	8,8	8,1	7,5	2,3	2,1	2,0	2,1	2,0	1,7	1,4	1,7
Пермский край	9,0	10,6	9,1	7,1	7,0	7,0	6,9	6,5	8,5	4,8	1,1	1,3	1,3	1,4	1,5	1,4	1,4	2,0
Кировская область	9,1	8,2	6,8	7,3	8,7	7,1	7,9	5,9	7,3	7,2	3,2	3,2	2,8	3,8	2,9	1,8	1,4	1,4
Нижегородская область	8,6	7,8	7,9	6,2	7,4	6,0	5,3	4,5	5,6	2,9	0,7	0,8	0,7	1,0	0,8	0,7	0,6	0,8
Оренбургская область	7,5	12,0	10,3	11,4	10,8	9,4	6,5	7,2	7,1	0,9	0,4	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0	0,8	0,9
Пензенская область	13,9	11,4	7,3	9,0	6,9	6,5	6,5	5,2	7,8	6,0	1,7	2,7	1,8	1,5	1,4	1,3	0,9	0,9
Самарская область	7,8	10,2	5,4	4,4	5,3	5,3	4,3	4,3	4,2	2,1	1,7	1,6	1,5	1,9	1,7	1,4	1,5	1,3
Саратовская область	10,5	9,8	7,6	10,6	9,9	9,1	8,2	8,0	7,9	3,5	1,1	1,7	1,4	2,3	1,7	1,6	1,5	1,4
Ульяновская область	8,0	6,6	6,1	7,3	9,5	7,7	6,9	4,7	7,3	3,3	1,5	2,2	2,4	3,5	3,2	2,4	1,8	1,6

Анализ данных по уровню безработицы показывает, что Приволжский федеральный округ и Самарская область имеют близкие

к среднероссийским показатели. Абсолютные цифры зарегистрированных безработных приведены в табл. 6.

¹² См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 140-141.

Таблица 6¹³**Численность зарегистрированных безработных (на конец года), тыс. чел.**

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	2327,0	1037,0	1122,7	1499,7	1638,9	1920,3	1830,1	1742,0	1553,0	1521,8
Приволжский федеральный округ	569,5	221,5	225,3	256,4	230,5	285,3	257,4	226,1	201,1	212,2
Республика Башкортостан	43,1	21,2	23,7	34,1	27,2	36,2	29,6	28,4	28,0	30,4
Республика Марий Эл	17,0	8,0	11,6	9,2	10,0	8,8	6,4	5,1	3,9	3,5
Республика Мордовия	29,3	9,2	8,8	8,2	7,5	8,5	6,6	6,2	5,7	5,2
Республика Татарстан	26,0	19,6	18,1	23,1	24,5	27,7	29,4	25,8	24,0	25,5
Удмуртская Республика	69,9	22,1	20,7	15,7	15,9	16,5	22,1	18,7	13,1	13,7
Чувашская Республика	48,0	15,2	14,1	13,8	13,1	13,7	12,9	11,9	9,7	11,7
Пермский край	69,8	16,2	15,8	19,1	17,8	20,6	21,6	20,1	20,7	29,1
Кировская область	57,0	26,3	28,7	26,4	22,4	30,5	22,8	14,6	11,3	10,9
Нижегородская область	54,2	13,3	13,3	15,0	13,5	18,2	14,3	13,3	11,1	14,1
Оренбургская область	9,2	3,9	5,6	7,6	7,1	8,0	8,6	11,0	8,6	9,0
Пензенская область	44,0	12,6	13,2	19,1	12,4	10,8	10,0	9,4	6,5	6,3
Самарская область	33,2	29,7	22,6	27,6	25,5	32,5	29,2	23,9	26,4	24,0
Саратовская область	45,7	14,0	16,5	21,9	18,1	29,3	22,7	21,5	20,2	18,0
Ульяновская область	23,0	10,1	12,6	15,5	15,6	24,0	21,1	16,1	11,9	10,8

Выборочные обследования населения, проведенные в 2008 г., показывают достаточно высокую долю среди безработных молодежи в возрасте от 20 до 29 лет (табл. 7).

Таблица 7¹⁴

Состав безработных по возрастным группам в 2008 г.
(по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости),
% к итогу

	Безработные – всего	в том числе в возрасте, лет						Средний возраст, лет
		до 20	20-29	30-39	40-49	50-59	60-72	
Российская Федерация	100	9,3	33,7	20,3	20,3	14,2	2,2	34,7
Приволжский федеральный округ	100	8,7	31,8	20,5	21,7	15,0	2,4	35,3
Республика Башкортостан	100	5,2	37,1	19,7	27,2	10,8	0,0	34,4
Республика Марий Эл	100	5,5	30,6	23,3	23,2	15,3	2,2	36,2
Республика Мордовия	100	0,0	40,8	22,8	17,8	18,6	0,0	35,8
Республика Татарстан	100	7,1	39,1	16,5	16,9	18,6	1,9	34,9
Удмуртская Республика	100	16,9	30,9	15,6	17,7	12,9	6,0	34,3
Чувашская Республика	100	4,9	29,8	25,8	23,7	14,0	1,8	36,3
Пермский край	100	6,8	31,9	20,8	23,3	15,3	1,8	35,8
Кировская область	100	10,6	20,5	20,9	25,3	18,5	4,2	37,8
Нижегородская область	100	11,3	30,5	21,3	17,5	16,6	2,8	34,9
Оренбургская область	100	11,1	30,4	22,3	25,5	10,6	0,0	34,1
Пензенская область	100	6,2	22,1	23,6	30,4	15,9	1,8	37,7
Самарская область	100	14,4	31,0	15,8	18,6	13,8	6,4	35,1
Саратовская область	100	7,5	39,2	21,5	14,6	14,7	2,5	34,0
Ульяновская область	100	7,4	22,4	23,2	26,9	18,8	1,3	37,4

¹³ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 138-139.

¹⁴ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 134-135.

Статистические данные говорят о достаточно высоком уровне безработицы молодежи в возрасте до 29 лет в Самарской об-

ласти (45,4%) по сравнению с общероссийскими показателями (43%) и по Приволжскому федеральному округу (40,5%).

Таблица 8¹⁵

Состав безработных по уровню образования в 2008 г. (по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости), % к итогу

	Безработные – всего	в том числе имеют образование						
		высшее профессиональное	неполное высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
Российская Федерация	100	11,4	3,3	19,3	19,5	33,3	11,6	1,5
Приволжский федеральный округ	100	11,3	3,0	20,8	22,9	32,1	9,0	0,9
Республика Башкортостан	100	10,9	2,6	20,4	31,0	30,1	3,9	1,0
Республика Марий Эл	100	11,8	2,8	21,1	31,9	23,7	8,8	...
Республика Мордовия	100	15,9	2,3	28,7	26,2	22,0	3,0	1,8
Республика Татарстан	100	17,9	1,6	18,9	16,4	34,9	9,3	1,1
Удмуртская Республика	100	7,9	4,3	21,6	19,5	34,8	11,9	...
Чувашская Республика	100	12,4	1,6	22,4	26,1	31,2	6,3	...
Пермский край	100	9,7	1,2	17,6	27,4	29,8	12,9	1,4
Кировская область	100	10,7	...	20,4	28,3	29,6	8,9	2,0
Нижегородская область	100	12,6	4,0	21,9	14,2	35,2	11,6	0,5
Оренбургская область	100	5,5	1,0	30,1	40,0	16,3	7,2	...
Пензенская область	100	10,5	8,2	14,9	20,0	39,2	6,6	0,6
Самарская область	100	9,5	6,7	19,2	19,7	35,4	8,8	0,6
Саратовская область	100	16,6	4,4	20,7	14,2	32,9	8,8	2,5
Ульяновская область	100	5,4	2,2	21,6	13,2	46,9	10,7	...

Обращает на себя внимание высокий процент безработных со средним образованием (35,4%). По этому показателю Самарская область уступает только Ульяновской (46,9%) и Пензенской (39,2%) областям.

О напряженности на региональном рынке труда можно судить по данным о потребности в работниках, заявленной организациями в государственные учреждения службы занятости населения (табл. 9).

Таблица 9¹⁶

Потребность в работниках, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения (на конец года), чел.

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	309355	750859	887372	818491	804179	788309	816744	935683	1126295	894696
Приволжский федеральный округ	46759	126152	153661	137604	130711	122635	130163	146454	183236	112812
Республика Башкортостан	5214	9099	16068	9035	10583	16273	16579	19430	20293	10447
Республика Марий Эл	406	2462	3145	2850	3111	2390	2768	3174	4025	2334
Республика Мордовия	1074	4431	4740	4074	3350	2397	2773	2787	3077	2128
Республика Татарстан	3152	17937	18726	13760	12938	13190	15005	19123	24156	11883
Удмуртская Республика	1589	2893	7259	7752	6571	6091	7640	13014	10711	8074
Чувашская Республика	1434	5088	4091	4583	5037	5723	6144	6596	8586	4329
Пермский край	2948	11889	11287	7637	6793	7366	8745	10788	16527	9141

¹⁵ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 136-137.

¹⁶ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 144-145.

Продолжение табл. 9

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кировская область	2872	6340	6784	7087	8847	6190	7771	8783	12002	6335
Нижегородская область	8345	19243	25229	22352	18857	13836	13014	12543	23137	20219
Оренбургская область	4271	9324	9347	9841	7741	6033	6204	5116	8256	5788
Пензенская область	1434	4877	4600	4845	5745	5279	6808	7391	9916	7288
Самарская область	7661	16781	19006	17197	15324	13035	12882	14341	16390	10010
Саратовская область	3885	13920	20957	23926	21300	21078	20007	19251	19249	11065
Ульяновская область	2474	1868	2422	2665	4514	3754	3823	4117	6911	3771

Данные, приведенные в табл. 9, свидетельствуют о достаточно высоком спросе на рабочую силу в Самарской области, уступая лишь Нижегородской, Саратовской

областям и Республике Татарстан. Давление на одну вакансию можно проследить на примере табл. 10.

Таблица 10¹⁷

Численность незанятых граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения, в расчете на одну заявленную вакансию, чел.

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	8,2	1,6	1,5	2,1	2,3	2,7	2,5	2,0	1,5	1,9
Приволжский федеральный округ	12,9	2,0	1,6	2,1	1,9	2,5	2,1	1,7	1,2	2,2
Республика Башкортостан	8,5	2,6	1,6	3,9	2,7	2,3	1,8	1,5	1,4	3,1
Республика Марий Эл	44,5	3,4	3,9	3,4	3,3	3,9	2,6	1,7	1,2	1,6
Республика Мордовия	28,1	2,3	2,0	2,2	2,4	3,9	2,8	2,5	2,0	2,5
Республика Татарстан	9,2	1,2	1,1	1,8	2,0	2,3	2,1	1,5	1,1	2,4
Удмуртская Республика	44,0	8,7	3,3	2,3	2,8	3,0	3,1	1,5	1,4	1,9
Чувашская Республика	37,3	3,1	3,6	3,2	2,7	2,5	2,2	1,9	1,2	2,9
Пермский край	25,3	1,7	1,6	2,9	3,0	3,2	2,8	2,2	1,8	4,5
Кировская область	20,3	5,2	5,2	4,6	2,7	5,1	3,1	1,8	1,1	2,1
Нижегородская область	7,3	0,8	0,6	0,8	0,8	1,4	1,2	1,2	0,6	0,9
Оренбургская область	2,3	0,5	0,7	0,9	1,0	1,4	1,5	2,2	1,1	1,6
Пензенская область	32,8	2,7	3,0	4,1	2,3	2,1	1,6	1,3	0,7	0,9
Самарская область	4,5	1,9	1,3	1,8	1,9	2,7	2,4	1,8	1,7	2,5
Саратовская область	12,2	1,1	0,8	1,0	0,9	1,5	1,2	1,2	1,1	1,8
Ульяновская область	9,6	5,8	5,5	6,2	3,7	6,7	5,8	4,1	1,9	2,9

Динамика изменения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций представлена в табл. 11.

Таблица 11¹⁸

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, тыс. руб.

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	0,303	472,4	2223,4	3240,4	4360,3	5498,5	6739,5	8554,9	10633,9	13593,4	17290,1
Приволжский федеральный округ	0,269	388,9	1783,0	2562,5	3412,1	4235,3	5149,9	6473,3	8118,0	10347,4	13209,9
Республика Башкортостан	0,269	415,9	1932,9	2836,8	3717,9	4449,4	5389,4	6612,0	8632,3	11027,1	14084,1
Республика Марий Эл	0,254	254,4	1164,8	1656,9	2401,5	3105,8	3783,7	4938,2	6343,5	8404,3	10534,6
Республика Мордовия	0,248	276,6	1107,6	1635,8	2444,1	3251,6	4013,6	5060,7	6358,4	8103,0	10530,5
Республика Татарстан	0,269	428,4	2010,2	2936,1	3735,6	4530,0	5452,8	7067,8	8849,9	11468,6	14904,0

¹⁷ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 146-147.

¹⁸ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 170-171.

Продолжение табл. 11

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Удмуртская Республика	0,287	352,4	1741,5	2594,8	3444,6	4349,9	5130,5	6373,3	7798,4	9838,6	12153,8
Чувашская Республика	0,237	253,0	1196,2	1726,4	2461,3	3215,0	4048,2	5073,1	6436,7	8703,2	11146,6
Пермский край	0,282	470,4	2433,7	3421,9	4286,6	5283,5	6211,8	7748,9	9516,2	11856,0	14774,1
Кировская область	0,280	334,4	1521,7	2121,5	2928,6	3640,9	4540,6	5695,8	6960,3	8861,5	10971,0
Нижегородская область	0,266	397,9	1697,6	2508,2	3404,1	4205,9	5255,7	6533,4	8111,7	10302,0	13467,7
Оренбургская область	0,282	418,0	1848,8	2459,6	3141,8	3898,1	4734,8	6163,5	7685,1	9619,6	12087,2
Пензенская область	0,251	261,2	1258,0	1752,3	2501,1	3474,4	3911,1	5206,8	6344,0	8566,4	11723,1
Самарская область	0,275	531,4	2214,0	3157,3	4228,0	5138,9	6275,9	7764,9	9614,2	11920,7	14674,9
Саратовская область	0,264	284,7	1391,5	1953,3	2706,6	3456,2	4301,4	5439,3	7009,7	9108,3	12008,3
Ульяновская область	0,265	325,4	1429,0	2035,2	2867,1	3621,4	4372,3	5343,8	6708,0	8412,7	10895,0

Среднемесячная номинальная заработная плата в Самарской области в 2008 году оказалась выше, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу. Средне-

душевые денежные доходы населения характеризовались следующими данными (табл. 12).

Таблица 12¹⁹**Среднедушевые денежные доходы населения, тыс. руб. в месяц**

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Место, занимаемое в РФ в 2008
Российская Федерация	0,217	516	2281	3062	3947	5170	6410	8112	10196	12603	14939	
Приволжский федеральный округ		369	1726	2319	3035	3917	4787	6220	7996	9930	12351	6
Республика Башкортостан	0,181	326	1736	2400	3134	4153	5157	6891	8909	11079	14253	22
Республика Марий Эл	0,171	262	1068	1388	1813	2189	2567	3384	4909	6087	7843	80
Республика Мордовия	0,186	285	1128	1570	2124	2720	3266	4134	4878	6138	8384	76
Республика Татарстан	0,187	394	1813	2472	3249	4273	5355	7383	9369	11577	14181	23
Удмуртская Республика	0,192	324	1514	2025	2533	3098	3685	4661	6266	7826	9581	70
Чувашская Республика	0,165	305	1140	1553	2070	2749	3188	3925	5384	6750	8594	74
Пермский край	0,191	490	2401	3254	4129	5257	6371	8202	10982	13481	16119	16
Кировская область	0,199	387	1359	1831	2517	3094	3758	4580	5773	7238	10112	62
Нижегородская область	0,198	384	1718	2407	3215	4000	4794	6062	8056	10181	13090	27
Оренбургская область	0,195	332	1451	1927	2482	3135	3873	5036	6175	7689	10184	59
Пензенская область	0,187	304	1260	1708	2221	2765	3421	4386	5659	8002	10173	60
Самарская область	0,203	476	2605	3263	4270	5788	7177	9352	11529	13982	15805	17
Саратовская область	0,197	326	1540	2035	2621	3337	3995	5030	6135	7252	9062	72
Ульяновская область	0,189	316	1277	1717	2379	3063	3669	4590	6157	7786	9756	67

Приволжский федеральный округ занимает 6-е место в Российской Федерации, Самарская область – 17-е. Следует обратить внимание на значительный разброс этого показателя в целом по Приволжскому феде-

ральному округу (от 80 – Республика Марий Эл до 16 – Пермский край). Существует значительное неравенство в распределении денежных доходов (табл. 13).

¹⁹ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 168-169.

Таблица 13²⁰

**Распределение общего объема денежных доходов
по 20-процентным группам населения в 2008 г.**

	Удельный вес общего объема денежных доходов, приходящихся на соответствующую группу населения, в общем объеме денежных доходов, %					Коэф- фициент фондов, раз	Коэф- фициент Джини
	первая (с наи- мень- шими дохода- ми)	вторая	третья	четвер- тая	пятая (с наи- больши- ми дохо- дами)		
Российская Федерация	5,1	9,7	14,8	22,5	47,9	16,9	0,423
Приволжский федеральный округ							
Республика Башкортостан	4,8	9,4	14,5	22,4	48,9	18,5	0,436
Республика Марий Эл	5,9	10,7	15,6	22,8	45,0	13,0	0,387
Республика Мордовия	6,3	11,2	16,0	22,9	43,6	11,5	0,370
Республика Татарстан	5,3	10,0	15,1	22,6	47,0	15,6	0,412
Удмуртская Республика	6,6	11,4	16,2	23,0	42,8	10,7	0,359
Чувашская Республика	6,5	11,4	16,2	23,0	42,9	10,8	0,361
Пермский край	4,9	9,5	14,6	22,4	48,6	18,0	0,432
Кировская область	6,3	11,2	16,0	23,0	43,5	11,4	0,369
Нижегородская область	5,8	10,6	15,6	22,8	45,2	13,2	0,389
Оренбургская область	6,0	10,8	15,7	22,9	44,6	12,6	0,383
Пензенская область	6,1	10,9	15,8	22,9	44,3	12,3	0,379
Самарская область	4,6	9,1	14,1	22,2	50,0	20,3	0,448
Саратовская область	6,3	11,1	16,0	22,9	43,7	11,6	0,371
Ульяновская область	5,8	10,6	15,5	22,8	45,3	13,4	0,392

По Приволжскому федеральному округу коэффициент Джини оказался самым высоким в Самарской области. По величине среднедушевых денежных доходов в 2008 г. население распределялось следующим образом (табл. 14).

Таблица 14²¹

**Распределение численности населения по величине среднедушевых денежных доходов
в 2008 г. (% от общей численности населения субъекта)**

	Величина среднедушевых денежных доходов, руб. в месяц							
	до 2000,0	от 2000,1 до 4000,0	от 4000,1 до 6000,0	от 6000,1 до 8000,0	от 8000,1 до 10000,0	от 10000,1 до 15000,0	от 15000,1 до 25000,0	свыше 25000,0
Российская Федерация	1,5	8,3	12,0	12,1	10,9	20,1	20,0	15,1
Приволжский федеральный округ								
Республика Башкортостан	2,2	10,0	13,0	12,4	10,7	19,3	18,5	13,9
Республика Марий Эл	5,8	21,7	21,4	15,8	10,8	14,1	8,0	2,4
Республика Мордовия	3,9	19,2	21,5	16,8	11,8	15,6	8,8	2,4
Республика Татарстан	1,4	8,4	12,4	12,7	11,3	20,6	19,7	13,5
Удмуртская Республика	2,1	14,3	19,5	17,2	13,1	18,8	11,5	3,5
Чувашская Республика	3,2	18,1	21,5	17,3	12,3	16,3	9,0	2,3
Пермский край	1,5	8,0	11,4	11,6	10,5	19,8	20,4	16,8

²⁰ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 182-183.

²¹ См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 184-185.

Продолжение табл. 14

	Величина среднедушевых денежных доходов, руб. в месяц							
	до 2000,0	от 2000,1 до 4000,0	от 4000,1 до 6000,0	от 6000,1 до 8000,0	от 8000,1 до 10000,0	от 10000,1 до 15000,0	от 15000,1 до 25000,0	свыше 25000,0
Кировская область	2,0	13,1	18,1	16,4	13,0	19,5	13,2	4,7
Нижегородская область	1,2	8,6	13,5	13,8	12,2	21,5	18,8	10,4
Оренбургская область	2,5	14,0	18,0	15,9	12,4	18,8	13,2	5,2
Пензенская область	2,3	13,4	17,9	16,0	12,6	19,2	13,4	5,2
Самарская область	2,1	9,3	12,1	11,7	10,2	18,9	19,2	16,5
Саратовская область	2,9	15,9	19,8	16,7	12,5	17,7	11,0	3,5
Ульяновская область	3,6	16,4	19,0	15,8	11,8	17,3	11,6	4,5

Статистические данные свидетельствуют, что в Самарской области достаточно высока доля лиц, получающих доходы свыше 25000 рублей. По данным обследования в 2008 г., по величине прожиточного

минимума Самарская область занимала 23-е место. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума изменялась следующим образом (табл. 15).

Таблица 15²²

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (% от общей численности населения субъекта)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Российская Федерация	29,0	27,5	24,6	20,3	17,6	17,7	15,2	13,3	13,1
Приволжский федеральный округ									
Республика Башкортостан	33,1	28,3	23,2	20,3	17,5	14,9	14,5	12,8	11,4
Республика Марий Эл	60,2	58,8	52,5	49,7	46,5	39,7	29,9	27,5	25,2
Республика Мордовия	52,9	48,5	43,7	36,1	31,9	29,8	28,3	24,2	20,3
Республика Татарстан	33,2	27,3	23,6	19,2	15,8	12,8	9,9	8,7	8,4
Удмуртская Республика	35,1	33,3	30,4	30,1	26,1	22,4	19,0	17,3	16,5
Чувашская Республика	51,3	44,8	40,9	31,9	30,8	27,0	21,4	20,6	20,0
Пермский край	25,5	24,3	23,4	21,8	20,3	17,1	14,4	13,8	14,5
Кировская область	45,2	42,2	34,5	31,3	26,9	26,8	23,5	22,1	17,5
Нижегородская область	35,4	27,2	22,8	22,7	20,4	17,5	15,9	14,2	13,5
Оренбургская область	42,1	38,1	33,3	28,9	24,4	22,0	19,4	18,6	16,4
Пензенская область	49,4	43,7	37,6	33,2	27,9	26,0	23,1	17,1	15,5
Самарская область	31,2	29,8	27,7	21,1	18,9	17,3	17,0	15,5	16,9
Саратовская область	41,2	38,7	34,4	29,2	27,5	24,9	21,7	23,1	20,6
Ульяновская область	44,5	45,2	40,7	33,3	31,6	28,8	24,2	20,7	20,1

Статистические данные свидетельствуют, что есть тенденция снижения численности населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума. По Самарской области численность населения, имеющего

доходы ниже прожиточного минимума, в 2008 г. составила 16,9%, что выше показателя по РФ в целом.

Неравномерность социально-экономического развития отдельных территорий, пред-

²² См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 188-189.

ставленных в субрегионе, проявилась по-разному. Региональные рынки труда также по-разному среагировали на кризис. По данным ГСЗН, в 2009 г. рост численности безработных наблюдался в 74 субъектах РФ (89% от их общего числа). Межрегиональные различия в темпах увеличения численности безработных были очень высокими – от 5,8% в Республике Саха (Якутия) до 162% в Москве.

Разнонаправленные тенденции на региональных рынках труда и большие различия в изменении доли зарегистрированных безработных свидетельствуют о необходимости углубленного анализа социальных последствий кризиса не только в целом по стране, но и в региональном, субрегиональных ракурсах.

O. L. Romanova*

**Romanova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Saratov State Technical University, Saratov*

kaf_evd@tolgas.ru

V. N. Dudko*

**Dudko Victor, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*

kaf_evd@tolgas.ru

**STUDYING CERTAIN PARAMETERS OF SOCIAL
AND LABOR SPHERE IN SAMARA REGION
IN THE FRAME OF DEVELOPING SUBREGIONAL ECONOMICS**

Key words: region, social and labor sphere, economy, post-industrial, market, labor, space, unemployed, employment.

The article considers the problems of regionalization in modern conditions; it also features comparative analysis of certain indicators of social and labor sphere in Volga Federal District (subregion) and Samara region.

© Романова О. Л., Дудко В. Н., 2010

УДК 332.1

Ю. Р. Шнякина*

**Шнякина Юлия Равильевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
ur70@bk.ru*

РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ключевые слова: сбалансированное развитие региона, ресурсы региона, ресурсный аспект, региональный кластер.

Рассматриваются содержание и преимущества постоянного поиска путей формирования, приращения, вовлечения и повышения эффективности использования региональных ресурсов, являющихся необходимым условием и объективной закономерностью сбалансированного развития региона.

Исторический опыт свидетельствует о том, что регионы находятся в постоянном поиске присущих им путей развития, в контексте постоянно меняющихся внешних и внутренних факторов, возникающих общественных потребностей. Под развитием региона, как правило, понимают необратимый, направленный и закономерный процесс приобретения новых характеристик, количественного роста экономики и качественного улучшения ее структуры. В современных условиях одной из задач, стоящих перед регионами, является проблема сбалансированности их развития. В общем виде сбалансированность трактуется как равновесное соотношение отдельных частей целого. Следовательно, сбалансированное развитие региона означает определенное структурное соотношение ресурсов региона с развитием производства в соответствии с общественными интересами, стратегией, приоритетами и целеполаганием.

Сбалансированность проявляется в разных аспектах, среди которых:

– сбалансированность экономического пространства региона: создание равноправных организационных условий для функционирования и развития всех секторов экономики;

– сбалансированность производственного потенциала: рабочей силы, основных и оборотных фондов;

– материально-вещественная сбалансированность: соответствие производства и потребления продукции;

– финансово-стоимостная сбалансированность, направленная на соответствие доходов и расходов;

– товарно-денежная сбалансированность: соответствие товарной и денежной массы;

– сбалансированность внешних связей [3].

В современных условиях сбалансированное развитие региона обеспечивается не столько количеством произведенных и реализуемых товаров на его территории, сколько эффективностью управления активами, привлечением финансов, технологий, наиболее квалифицированных кадров. Система стоимостных и валовых показателей, характеризующая уровень регионального развития, теряет свою актуальность. Регионы, обладающие сравнительно высокими показателями физических объемов производства, суммой привлеченных капиталовложений и размера ВРП, больше не могут рассматриваться в качестве абсолютных лидеров развития. Уровень производства в так называемых базовых отраслях перестал быть фактором развития регионов. Главным фактором становится не наличие ресурсов, а эффективность их использования. Для современной региональной экономики характерно превращение нематериальных ресурсов, таких как интеллектуальный потенциал населения региона, информация,

предпринимательские способности, квалификация рабочей силы, в решающий фактор развития. По мере развития рыночных отношений, совершенствования законодательства об интеллектуальной собственности и ее охране, расширения спроса на деловые услуги возрастает роль нематериальных ресурсов в экономике региона.

Выделяют два источника средств, направляемых на сбалансированное развитие региона:

- экзогенный источник, включающий внешние инвестиции, государственные субсидии и льготы;

- эндогенный источник, содержащий внутренние инвестиции, среди которых основополагающими являются инновационный и интеллектуальный потенциалы региона.

Для современной постиндустриальной экономики, основанной на знаниях, критически важным является уже не наличие ресурсов или агломерационный эффект, а интеллектуальный потенциал (образование, социальная мобильность, инновативность) и инфраструктурные условия территории. В связи с чем одной из основных целей сбалансированного развития региона становится выработка системы управления формированием, приращением, вовлечением и использованием ресурсного потенциала, обеспечивающей мобильность, перемещение и трансформацию активов и увеличение капитализации региона. Уровень капитализации региона показывает интегральную оценку его устойчивости и прибыльности, востребованности и доверия к местной продукции, квалификации трудоспособного населения.

Создание обозначенной системы управления в регионах сдерживается рядом обстоятельств, среди которых:

- централизованный характер власти федерального уровня не позволяет в полной мере реализовать управленческие функции по формированию, приращению, вовлечению и использованию ресурсов, сдерживает экономическую самостоятельность региона;

- сложный структурно-компонентный состав ресурсного потенциала и его качест-

венно разнородный характер существенно затрудняют процесс управления;

- недостаточная проработанность единых методологических позиций, критериев и показателей не представляет возможным учитывать содержательную интерпретацию структуры ресурсов региона;

- отсутствие разработанной информационной системы, включающей в себя базы данных, не позволяет обеспечить интересующие субъекты достоверной и полной информацией о ресурсном комплексе региона.

Следовательно, формирование данной системы управления должно стать стратегической задачей, поскольку способность определять и эффективно вовлекать ресурсы в хозяйственные процессы во многом является фундаментом долгосрочной конкурентоспособности региона. Основными факторами, действующими в данной системе управления, являются: внутренние ресурсы, привлекаемые в регион инвестиции и реальные процессы общественного производства.

В основу построения обозначенной системы управления должна войти совокупность основополагающих принципов, используемых для рассмотрения проблем формирования, вовлечения в воспроизводственный процесс и использования различных ресурсов. К таким принципам прежде всего отнесем: достаточность ресурсов; оптимальность их структуры; возможность перспективы использования; совокупность вариантов использования.

Ресурсный аспект сбалансированного развития региона заключается в рассмотрении и оценке факторов, условий, явлений с точки зрения формирования, приращения, вовлечения и использования ресурсов с целью обеспечения расширенного воспроизводства (как интенсивного, так и экстенсивного типа) всего многообразия составляющих экономики региона.

Мы определяем ресурсы как необходимые для функционирования региональной экономической системы элементы внешней и внутренней среды, ограниченные количественно и определяющие возможности и

особенности сбалансированного развития региона.

В ходе длительной эволюции экономической мысли и накопления знаний в области развития системы общественного производства представителями различных теорий выделялись в качестве факторов производства ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг. В рамках классической экономической теории получило раскрытие совмещение трех составляющих ресурсного потенциала: земля, труд, капитал. Представители неоклассической школы экономической теории добавили два вида ресурсов – предпринимательство и инновации. Именно использование инноваций, по мнению Й. Шумпетера, определяет возможности более эффективного использования других видов ресурсов [2]. В процессе дальнейшего развития представители неоклассического направления базовым условием экономического развития считали ориентир на внутренние ресурсы. По их мнению, редкость ресурсов можно преодолеть за счет инвестиций в новые знания.

В современных условиях наиболее полный перечень ресурсов, выступающих основой экономического роста и развития региона, можно представить в следующем виде:

- земля (природные ресурсы);
- капитал (финансовые ресурсы);
- труд (трудовые ресурсы);
- предпринимательские идеи, способности;
- инновации;
- информация;
- знания;
- управленческие способности.

Степень использования каждого ресурса определяется характером и структурой экономики региона. Как правило, для добывающих отраслей характерно преимущественное использование таких ресурсов, как земля и капитал. Обрабатывающие отрасли промышленности гораздо активнее используют такие виды ресурсов, как труд и инновации. Сервисный комплекс региональной экономики ориентирован на активное ис-

пользование в качестве ресурса информации и знаний.

Многие регионы характеризуются в высокой степени обеспечением различными видами природных ресурсов, занимают исключительно выгодное географическое и геополитическое положение в экономическом пространстве страны. Результаты межрегиональных сопоставлений показали, что в качестве высокоразвитых выступают те регионы, в которых добавленная стоимость формируется за счет потребления природных ресурсов, находящихся на их территории. И наоборот, регионы, где добавленная стоимость создается только за счет использования ресурсов труда и капитала, в большинстве случаев выступают как слаборазвитые. Потенциал ресурсной исключительности регионов в немалой степени определяется положительными свойствами занимаемого Россией пространства – его общей протяженностью, одновременно удачным месторасположением к европейским и восточным рынкам [1].

До сих пор сохраняется ошибочное представление о природных ресурсах как о богатстве. Но богатство – это то, что можно использовать уже сегодня и без ущерба для завтра. Использование же ресурсов природной среды в процессе хозяйственной деятельности, будь то добыча полезных ископаемых или выбросы промышленных отходов в атмосферу и водные объекты, приводит к их постепенному истощению: сокращаются запасы минерального и топливного сырья, снижается ассимиляционная способность экосистем. В соответствии с концепцией устойчивого развития деградация природной среды в процессе экономической деятельности снижает возможности воспроизводства и дальнейшего развития, влечет за собой рост затрат будущих поколений на удовлетворение своих потребностей. Применительно к России и ее регионам природные ресурсы – всего лишь факторы или условия для создания богатств. Особо следует обратить внимание на то обстоятельство, что отсутствие стимулов к повышению эффективности использования природных ресурсов ведет к их усиленному

расходуванню и десбалансированности ресурсов с текущими и перспективными потребностями.

При переходе к постиндустриальной экономике существенное влияние на эффективность использования ресурсов региона оказывает их структурная составляющая. В качестве основных факторов в этом случае выступает доля высококачественных ресурсов (современные технологии, высококвалифицированный персонал, уникальные знания и информация) в составе ресурсов региона, соответствующие текущему и перспективному спросу на ресурсы, способствующие сбалансированному развитию региона. В условиях ограниченности ресурсов нельзя не согласиться с мнением ведущих современных экономистов в том, что эффект синергизма как явление, при котором доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности, возникает от скооперированной деятельности участников корпоративной структуры и выступает одним из основных источников прибыли. В региональном пространстве такой корпоративной структурой могут стать кластеры, исполняющие роль точек роста внутреннего рынка и являющиеся определяющим фактором повышения конкурентоспособности региональной экономики.

В рамках кластера происходит обмен информацией, устанавливаются единые критерии качества, правила подготовки персонала и условия конкуренции, т. е. определяются пути объединения усилий по совместному освоению ресурсов и сбалансированному развитию региона. Кластеризация во многом зависит от социального капитала, который можно рассматривать как систему связей между бизнесом, местными группами развития и лицами, принимающими решения на региональном уровне. Развитые связи облегчают социальную совместимость, упрощают сделки, кооперацию, сокращают транзакционные и информационные издержки. В результате в региональном кластере происходит взаимодействие традиционных факторов места –

реальных активов, природных и человеческих ресурсов, инфраструктурной составляющей – с «мягкими» факторами социального капитала, сетей и организаций. В западном понимании кластером называется географическая концентрация взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков услуг (включая транспортные и финансовые услуги), которые существуют в определенном поле физических и культурных факторов региона. Исследования по региональным кластерам чрезвычайно популярны в странах ЕС и базируются на эволюционной и институциональной экономике, транзакционном анализе, концепциях региональной сети и предпринимательской среды. Западные кластеры – продукт рыночной экономики, их появление и развитие было обусловлено благоприятным сочетанием региональных факторов и последующей эволюцией связей между предприятиями внутри самого кластера. Именно поэтому в исследованиях значительное внимание уделяется благоприятным местным факторам и специфическим механизмам локального генерирования новых знаний и их распространения во все отрасли экономики.

В развитых странах кластеризация основана прежде всего на общей промышленной культуре, мобильности квалифицированной рабочей силы внутри местного рынка труда, множестве мягких форм межфирменной кооперации, в том числе коллективном обучении.

Как правило, выделяют ряд специфических характеристик кластерного подхода:

- территориальный подход – создание кластера связано с определенной местностью (регионом);

- горизонтальный подход – несколько отраслей на равных правах объединены в кластер;

- вертикальный подход – существование иерархической связи отраслей и в этом случае крупные предприятия играют роль ядра кластера, а малый и средний бизнес, который развивается вокруг них ускоренными темпами, становится важным пла-

тельщиком в бюджет и основным источником развития региона;

– латеральный подход – способность выявления новых возможностей, снижения издержек за счет кооперации разных отраслей;

– технологический подход – совокупность отраслей, связанных единой технологией.

Существует ряд факторов, которые имеют как способствующее, так и сдерживающее влияние на использование кластерного подхода в сбалансированном развитии региона. К способствующим факторам можно отнести: существование технологической и научной инфраструктур, высококвалифицированных кадров; эффективное использование опыта и связей партнеров; возможность снижения издержек в результате эффекта масштаба и за счет совместного использования одних и тех же ресурсов, услуг и поставщиков; диверсификация деятельности (работ, услуг). К сдерживающим факторам относятся: низкая психологическая готовность к кооперации; игнорирование межрегионального и коммуникативного характера кластера; низкий уровень развития ассоциативных структур, которые не справляются с задачей выработки и продвижения приоритетов и интересов бизнеса, относительно краткосрочный горизонт планирования. Опыт показывает, что реальные выгоды от применения кластеров появляются только через 7-10 лет.

Перечисленные факторы носят преимущественно объективный характер. Однако следует учитывать и существенную роль субъективных факторов. В первую очередь в каждой из сфер – власть, бизнес, общественность – должны быть лидеры, которые хотят и могут воспринимать и реализовывать методологию кластера: сотрудничество ради повышения глобальной конкурентоспособности кластера в условиях роста конкуренции в внутри кластера. При разработке программ развития региона надо учитывать ключевые точки роста. Необходимость выделения точек экономического роста вызвана прежде всего ограниченностью ресурсов, распределяемых между от-

дельными отраслями, организациями предпринимательской сферы региона, а также направляемых на претворение в жизнь конкретных программ. В то же время при выявлении перспективных кластеров и при планировании их развития обязательно должны быть учтены особенности стратегии развития региона. Существует достаточно эффективный способ стимулирования кластеров – целевые программы. Они могут оказать существенное влияние на развитие кластеров. Определенной адаптацией кластерного подхода может служить создание кластеров при содействии вертикально интегрированных бизнес-групп, т. е. развитие кластеров и вертикальных групп может дополнять друг друга. Кластерный подход не вступает в конфликт с задачами развития вертикальных корпораций. Наличие развитой инфраструктуры сервиса, консультационных услуг, поставщиков комплектующих (в структуре кластера) снизит издержки и повысит конкурентоспособность как территории, так и предприятий. Индикаторами международной конкурентоспособности конечной продукции отраслей, объединенных в кластеры, как правило, служат: превышение доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле; превышение отраслевого экспорта над импортом. В то время как потенциальная конкурентоспособность фиксировалась в случае, если темпы роста объемов продаж, прибыли и инвестиций, а также уровень производительности труда в данной отрасли выше среднеотраслевых в мире.

Исходя из такого подхода выявлена предварительная классификация кластеров:

по отраслевой принадлежности:

– кластеры, объединяющие добывающие и обрабатывающие отрасли;

– кластеры, объединяющие промышленные отрасли и транспорт;

– кластеры, объединяющие отрасли сферы услуг;

по развитию структуры кластера:

– сильный кластер с развитой структурой, активным взаимодействием между

участниками, устойчивым конкурентным преимуществом;

– устойчивый кластер с динамично развивающейся структурой, не реализованным конкурентным потенциалом, активными взаимодействиями партнеров;

– потенциальный кластер с неравномерным развитием структуры, но с возможностью создания конкурентных преимуществ за счет привлечения новых участников, расширения новых взаимосвязей;

– латентный кластер, объединяющий ряд успешных компаний, но без признаков эффективной структуры; четких коммуникативных взаимосвязей;

по типу поведения на рынке:

– защитный кластер, характеризуемый закрытым рынком, консерватизмом, общей централизованной стратегией;

– агрессивный кластер, характеризуемый стремлением к изменениям, различными стратегиями, ориентацией на глобальные процессы.

Зарубежный опыт свидетельствует, что кластерный подход во всем мире признается как политика повышения конкурентоспособности региональных/национальных экономик. Развитие кластеров – важнейшее направление региональной государственной политики, направленной на развитие смежных секторов в экономике региона.

Кластеры состоят из предприятий, специализированных в определенном секторе экономики и локализованных географически, и в каждом из них выделяются объекты следующих типов:

– «ядро» – объекты, вокруг которых группируется кластер, выполняющие основную вид деятельности, позиционирующие кластер, выпускающие конечную продукцию;

– «дополняющие» – объекты, деятельность которых напрямую обеспечивает функционирование объектов «ядра»;

– «обслуживающие» – объекты, наличие которых обязательно, но деятельность которых напрямую не связана с функционированием объектов «ядра»;

– «вспомогательные» – наличие которых желательно, но необязательно для функционирования других объектов кластера.

Кроме того, в каждом кластере существуют приоритетные объекты и направления инвестирования (проекты), которые:

1. Оказывают позитивное влияние на наибольшее число кластеров (мультипликативный эффект).

2. Закрывают разрывы в кластерах.

3. Дают максимальный экономический/бюджетный эффект.

4. Позиционируют регион на международном и общероссийском рынке.

5. Не наносят ущерба окружающей среде.

Как правило, в регионах это объекты инженерной инфраструктуры, вузы и учебные заведения по подготовке кадров, информационное обслуживание и пр. Особую роль в структуре кластера играют отрасли сферы услуг, так как они могут выступать в качестве всех типов объектов кластера. Например, транспортная и коммуникативная составляющие могут выступать одновременно и ядром кластера, и быть дополняющим, обслуживающим и вспомогательным объектом для жилищно-коммунального и туристического кластеров. Реализация кластерного подхода требует высокого понимания со стороны всех участников процесса. Разные формы собственности, принадлежности предприятий разным акционерам, которые имеют собственное видение на развитие предприятия, создают сложности при реализации. Однако главная цель – получение прибыли в долгосрочной перспективе – реализуется в более полной форме всеми потенциальными участниками, в частности опосредованными участниками, потенциальными наемными сотрудниками, государством, регионом. Мировой опыт дает примеры повышения конкурентоспособности территорий и производственных комплексов путем реализации кластероориентированной региональной политики. Известны кластеры в сфере малого и среднего бизнеса (производство мебели, обуви, продуктов питания), в инновационной сфере (биотехнологии, телекоммуникации), в крупном промышленном производстве (ав-

томобилестроение), в области автоспорта, туризма, образования. Отсутствие жестких планов и распределенных между производителями секторов потребления требует формирования системы взаимовыгодных договоренностей в рамках установленных государством приоритетов и правил. При этом надо учитывать, что каждый из участников решает свои характерные задачи, определяемые его уставными, программными, нормативными документами. Но в пределах региона власть, бизнес и общество могут найти круг общих задач. Упрощая, можно сказать, что эффективные общее и профессиональное образование, научные исследования, производство, местная и региональная власть выгодны всем. Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных лиц может иметь потенциал, который превышает простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Это приращение возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров на длительном периоде, сочетания кооперации и конкуренции. Компании выигрывают, имея возможность делиться положительным опытом и снижать затраты, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков. Постоянное взаимодействие способствует формальному и неформальному обмену знаниями, сотрудничеству между организациями с взаимодополняющими активами и профессиональными навыками. Образование так называемой «критической массы» компаний в кластере служит стимулом для дальнейшего привлечения в кластер новых компаний, инвестиций, услуг и поставщиков, а также поддерживает процессы формирования собственных профессиональных кадров. Кроме того, в отношении кластера интересен и интеграционный эффект от использования совместно рекреационных и научно-образовательных ресурсов.

Как правило, кластеры направлены на достижение следующих целей:

- повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий;
- снижение затрат и повышение эффективности соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в логистике, инжиниринге, информационных технологиях, менеджменте качества и т. д.;
- обеспечение занятости в условиях реформирования крупных предприятий и аутсорсинга;
- консолидированное лоббирование интересов участников кластера в различных органах власти.

Оптимизация и развитие интеграционных форм хозяйствования должны осуществляться при всестороннем учете следующих обстоятельств: возможностей, условий и способов консолидации активов; необходимости и целесообразности централизации управления (в том числе отдельных функций – организационных, экономических, маркетинговых, технологических, финансовых и др.); полезности преобразования (реорганизации, реструктуризации) отдельных подразделений (фирм, служб, производств) и связей между ними; развития партнерских отношений между участниками объединения (компаниями); активизации инновационной деятельности и роста инновационного потенциала. Все это будет способствовать повышению конкурентоспособности территории, интенсифицировать процессы импортозамещения, дальнейшего привлечения иностранных инвестиций.

Таким образом, усиление роли регионального аспекта в развитии экономики страны придает особую важность вопросу изучения механизма формирования, приращения и использования ресурсов, являющихся индикаторами сбалансированного развития региона.

Библиографический список

1. Винокуров А. А. Развитие производительных сил Российской Федерации: природно-ресурсные предпосылки // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 4 (31). – С. 35-40.
 2. Петросян О. Ш. Формирование благоприятной предпринимательской сферы региона : монография. – М. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2009. – 207 с.
 3. Стратегия социально-экономического развития Самарской области / под ред. А. П. Жабина. – М. : Экономика, 2002. – 373 с.
-

Yu. R. Shnyakina*

**Shnyakina Yulia, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
ur70@bk.ru*

RESOURCE ASPECTS OF BALANCED REGIONAL DEVELOPMENT

Key words: balanced regional development, regional resources, resource aspect, regional cluster.

The article studies the essence and benefits of searching for ways of forming, building up, integrating and raising efficiency of regional resources. These are considered to be the necessary condition and objective law of balanced regional development.

© Шнякина Ю. Р., 2010

УДК 336.77

В. В. Янов*

**Янов Виталий Валерьевич, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

Е. Ю. Иноземцева*

**Иноземцева Елена Юрьевна, аспирант
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ С УЧЕТОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ КАСС

Ключевые слова: ипотечный жилищный кредит, модель ипотечного кредитования, секьюритизация, модели секьюритизации, жилищные контрактные сбережения (ЖКС).

В настоящее время государство активизирует свою деятельность по контролю за функционированием организаций, осуществляющих ипотечное кредитование, создавая необходимые институты. При поддержке правительства данным организациям могут предоставляться налоговые преференции при разработке и внедрению специальных программ по ипотечному жилищному кредитованию.

В условиях становления кредитной системы России и построения собственной структуры ипотечного жилищного кредитования особенно важным представляется сопоставление российской и зарубежной банковской практики. Для формирования полноценной системы ипотечного жилищного кредитования необходимо использовать накопленный зарубежными банками опыт предоставления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов. Копировать банковские технологии не следует, прежде всего из-за различия в экономических условиях. Сравнительный анализ различных моделей ипотечного жилищного кредитования, функционирующих за рубежом, позволяет определить наиболее приемлемые для адаптации к условиям современной России подходы к организации системы ипотечного жилищного кредитования. Для удобства исследования и последующего применения экономистами было условно выделено несколько вариантов ипотечного жилищного кредитования.

Основными моделями системы ипотечного жилищного кредитования за рубежом являются усеченно-открытая, расширенная

открытая и модель сбалансированной автономии. Выделение данных моделей носит условный характер, поэтому в одной стране они могут функционировать одновременно. Каждая модель организации системы ипотечного жилищного кредитования включает в себя определенный набор основных элементов, характеристики которых различаются в зависимости от модели (табл. 1).

При сравнительном анализе моделей становятся очевидными различия между ними. Усеченно-открытая модель является достаточно простой, но несовершенной моделью ипотечного жилищного кредитования. Она ограничивается первичным рынком закладных. Банки, получая от клиентов по выданным ссудам закладные, используют их в данной модели лишь в качестве обеспечения части привлекаемых внешних ресурсов. Поэтому число субъектов кредитования (специализированных институтов – участников рынка ипотечных жилищных кредитов) минимально. Это соответствует «усеченной» структуре ипотеки. Объектами кредитования в данной модели являются готовые и строящиеся дома и квартиры.

Таблица 1

**Сравнительная характеристика основных моделей
ипотечного жилищного кредитования**

<i>Критерии моделей ипотечного жилищ- ного кредитования</i>	<i>Модели ипотечного жилищного кредитования</i>		
	<i>усеченно- открытая</i>	<i>расширенная открытая (американская)</i>	<i>сбалансированная автономия (немецкая)</i>
Принцип функционирования	Рыночный (модель зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка страны)		Ссудо-сберегательный (модель автономна)
Объекты кредитования	Готовые и строящиеся дома и квартиры	Готовые и строящиеся дома и квартиры для одной семьи, дома для нескольких семей	Готовые и строящиеся дома и квартиры
Источники привлечения кредитных ресурсов	Собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т. п.)	Ипотечные ценные бумаги, обращающиеся на вторичном рынке, а также собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т. п.)	Жилищные накопления и жилищные контрактные сбережения будущих заемщиков, а также собственные и заемные средства банков (депозитные счета, межбанковские кредиты и т. п.)
Основные кредиторы	Универсальные и ипотечные банки	Ипотечные и сберегательные банки	Коммерческие, ипотечные банки, стройсберкассы, сберкассы

В данной модели банк на стадии формирования кредитных ресурсов для ипотечных жилищных кредитов теоретически может не использовать первичные закладные в качестве обеспечения под эти ресурсы. Простая организационно-экономическая основа модели позволяет применять ее не только специализированным ипотечным, но и универсальным банкам, имеющим отделы ипотечного кредитования. Система ипотечного жилищного кредитования в этом случае редко ориентируется на какие-либо стандарты, определяющие основные параметры ипотечных кредитов, в том числе их срочность и стоимость. Ипотечные банки, как правило, сами определяют параметры выдаваемых ими кредитов. Если в стране функционирует только эта модель ипотечного жилищного кредитования и рынок ипотечных жилищных кредитов ограничен, банки искусственно завышают процентные ставки и сокращают сроки кредитования. Относительная простота организации системы ипотечного жилищного кредитования на примере рассматриваемой модели обусловила достаточно широкое практическое распространение ее во мно-

гих странах мира, и особенно в развивающихся странах с несформированной инфраструктурой финансового рынка и рынка ценных бумаг. Также эта модель присутствует в некоторых развитых странах (Англия, Франция, Испания, Израиль и др.). В Восточной Европе основными объектами ипотечного кредитования являются жилищное строительство и покупка частных домов, данные кредиты относятся к группе потребительских кредитов. В странах же Западной Европы они получили такое широкое распространение, что образовали отдельную группу – ссуды под недвижимость. Подобное обособление связано с тем, что ипотечные жилищные кредиты выдаются на более длительные сроки и механизм их предоставления значительно отличается от механизма предоставления потребительских кредитов, он предполагает больший объем аналитической и оформительской работы.

Особенности данной модели:

– ресурсы для предоставления ипотечных кредитов могут формироваться банком из различных источников, в том числе за

счет собственных и/или привлеченных средств;

– процентные ставки по ипотечным кредитам напрямую зависят от ситуации на финансовом рынке страны. Поэтому активность банков в области ипотечного жилищного кредитования различна в отдельные благоприятные и неблагоприятные периоды.

Другие отличительные характеристики были выявлены у так называемой расширенной открытой модели, в которой основной приток кредитных ресурсов идет со специально организованного для этой цели вторичного рынка ценных бумаг. Реализация расширенной открытой модели возможна лишь при условии создания разветвленной инфраструктуры ипотечного рынка. Как правило, при определенном содействии государства и как минимум при его частичном контроле за эмиссией ценных бумаг, обращающихся на вторичном рынке.

Сравнительный анализ показывает, что расширенная открытая модель в некоторой степени является более стабильной в силу того, что большинство ценных бумаг, обеспечивающих приток кредитных ресурсов в систему, имеют ранее объявленные доходность и срок погашения. Однако стабильность эта существует лишь в определенных пределах. Будучи открытой и ориентированной на получение кредитных ресурсов со свободного рынка капиталов от независимых инвесторов, данная модель также подвержена достаточно существенному влиянию общего состояния финансово-кредитного рынка. Поэтому широкое применение такая модель может иметь лишь в странах с очень устойчивой экономикой. Наибольшего масштаба и совершенства в своем развитии она достигла в США. Поэтому расширенную открытую модель называют еще американской моделью ипотеки. Хотя модель жилищного кредитования в Соединенных Штатах представляет лишь один из множества вариантов моделей, разработанных и внедренных в различных государствах мира, она считается одной из самых удачных. Модель является обоснованным подходом к ипотечному кредитованию, который хорошо служит США уже более 60

лет: она обеспечила значительные доходы банкам, сыграла позитивную роль в стабилизации и укреплении экономики страны. Ее принцип состоит в том, что население с определенным уровнем ежегодного дохода сразу приобретает готовое жилье, оплачивая при этом, как правило, лишь незначительную часть его стоимости наличными, а остальное – заемными деньгами специализированного ипотечного банка, которые выдаются под залог либо приобретаемой недвижимости, либо недвижимости, уже находящейся во владении заемщика. Возврат этого кредита, в зависимости от ежегодного дохода заемщика и избранного типа ипотеки, осуществляется обычно в течение 15-30 лет.

В сфере ипотечного кредитования в рамках данной модели существуют несколько типов учреждений-кредиторов, действующих на первичном рынке. В основном они делятся на две категории: сберегательные и ипотечные банки.

Характерной чертой усеченно-открытой и расширенной открытой моделей является то, что они представляют собой чисто рыночные схемы ипотеки. Масштаб и баланс спроса и предложения денег в их рамках в основном регулируются двумя ключевыми и взаимосвязанными показателями: банковским процентом по ссудам и ценой кредитных ресурсов, которая определяется доходностью ценных бумаг, размещаемых на вторичном рынке, а также ставками отчислений на оплату услуг всех профессиональных участников ипотечного рынка, включая страховые компании.

Третья модель организации системы ипотечного жилищного кредитования, заслуживающая особого рассмотрения, – это сбалансированная автономия. Субъектами кредитования в рамках такой модели выступают как ипотечные, так и специализированные сберегательные банки – сберкассы и стройсберкассы. Это объясняется тем, что главным отличительным признаком этой модели является ссудно-сберегательный принцип функционирования. Формирование кредитных ресурсов осуществляется не за счет привлечения средств на от-

крытом рынке капиталов, а за счет сбережений вкладчиков, желающих в будущем получить ипотечный жилищный кредит. Таким образом, аккумуляция денежных средств происходит путем использования разновидностей жилищных накопительных программ и выпуска разного рода жилищных облигаций. Государство при этом формирует благоприятный экономический климат для развития ипотеки: систему налоговых льгот для банков и граждан, являющихся субъектами ипотечного процесса, а также для строительных организаций, осуществляющих жилищное строительство, и кредитующих его банков. Заемщиками в данной модели могут быть только вкладчики, накопившие на своем сберегательном счете сумму, составляющую примерно половину стоимости недвижимости. На оплату второй половины им будет предоставлен ипотечный жилищный кредит. Это ограничение в сравнении с ранее рассмотренными моделями многими специалистами в области ипотеки признается недостатком, так как получение кредита возможно только после периода накопления. Тем более что ипотечные банки при анализе платежеспособности заемщика тщательно проверяют источники средств для этого взноса, поскольку действуют правила, в соответствии с которыми данная сумма должна быть собрана клиентом исключительно за счет собственных доходов (зарплаты, процентов по вкладам, дивидендов по ценным бумагам и т. п.). Однако не следует забывать, что во всех моделях ипотечного жилищного кредитования предусмотрено внесение первоначального взноса, накопление средств на который требует времени независимо от модели ипотечного жилищного кредитования.

Сбалансированная автономная модель имеет определенные преимущества, поскольку потенциально не зависит от общего состояния финансово-кредитного рынка в силу своей автономности. Действуя по такой модели, банку нет необходимости привлекать кредитные ресурсы из внешних источников: необходимо определить только эффективный размер процентной маржи.

Таким образом, модель является независимой не только от конъюнктурных колебаний рыночной цены привлеченных средств, но и от среднего уровня данной цены в целом. Это качество сбалансированной автономной модели важно для развития ипотечного кредитования в странах с неустойчивой экономикой. Все взаиморасчеты при этом должны производиться в свободно конвертируемой валюте. Достоинством модели является пониженный кредитный риск, так как банк может реально оценить кредитоспособность, платежеспособность и платежеспособность (то есть готовность ежемесячно выплачивать определенную сумму) клиента на накопительном этапе. Объектом кредитования в рамках данной модели выступает приобретение готовых и строящихся домов и квартир, а обеспечением – их залог.

Главной особенностью сбалансированной автономной модели считается ее организационно-экономическая субстанция, а именно предшествующий кредитованию этап – привлечение средств. Среди важных составляющих рассматриваемой европейской модели функционирования системы ипотечного жилищного кредитования выделяются жилищные контрактные сбережения (далее ЖКС). Наибольшее распространение они получили в Германии, где были созданы после Первой мировой войны, а также во Франции и рассматривались как механизмы привлечения финансовых средств в жилищный сектор. Используемые в Европе ЖКС основываются на опыте Великобритании, применявшей разнообразные формы жилищного финансирования. Среди них контракты, содержащие обязательство со стороны гражданина накопить согласованную сумму за установленный период и обязательство финансовой организации предоставить кредит на заранее определенных условиях на покупку и реконструкцию жилья. ЖКС наибольшую востребованность обрели в послевоенной Европе. За последние 20 лет они были внедрены в ряде развитых и развивающихся стран – Франции и Германии, различные формы долгосрочных депозитов, основан-

ных на их опыте, используются в Австрии, Испании, Тунисе, Марокко, Чили, Индонезии, Таиланде. Ряд стран Восточной Европы в ходе осуществления экономических реформ проявил интерес к ЖКС-инструментам и в той или иной степени использует их либо планирует это сделать (Чехия, Словакия, Польша, Венгрия). В странах с формирующейся нестабильной экономикой ЖКС призваны решить следующие проблемы:

- отсутствие соответствующей информации о заемщиках, позволяющей оценить и управлять кредитным риском;

- отсутствие долгосрочных средств для кредитования покупки жилья.

Суть ЖКС заключается в договоре между гражданином и финансовым институтом относительно предоставления в будущем кредита в зависимости от успешного выполнения сберегательного контракта. Гражданин соглашается копить заранее определенную общую сумму. В конце накопительного периода он получает право на кредит в размере, который зависит от величины накоплений. Существуют две главные разновидности модели ЖКС: французская (*Epargne-Logement*, в дальнейшем – EL) и германская (*Vauspar*, в дальнейшем – Баушпар). Они имеют значительные различия в структуре и приоритетах. Представленные различия двух моделей жилищных накопительных вкладов позволяют нам в общем виде определить германскую систему как «закрытую», а французскую – как «открытую».

Основу «закрытой» германской программы образуют ЖКС-депозиты, мобилизуемые специализированными организациями – стройсберкассами (*Vausparkasse*). Средства этих вкладов могут быть использованы только на цели предоставления кредитов участникам ЖКС, причем в порядке особым образом организованной очереди. Формируется замкнутый цикл, изолированный от рынков капитала. «Баушпар-схемы» предлагают гражданам долгосрочные ипотечные кредиты по фиксированной на уровне ниже рыночной процентной ставке, основанные на добровольных сбережениях,

осуществляемых на условиях начисления постоянного процента, пониженного по сравнению с рыночными ставками. Это замкнутая самофинансирующаяся система, в которой большинство средств для кредитов поступает от сберегательных контрактов и которая предназначена для кредитования только бывших вкладчиков. Баушпар-контракты предлагаются только специализированными организациями – стройсберкассами (ассоциациями строителей и заемщиков). Это высокоорганизованные группы, финансирующие частное жилищное строительство. Среди этих специализированных кредиторов частных – 21 (из них 3 принадлежат коммерческим банкам), государственных – 13 (некоторые из них находятся в собственности региональных центральных банков или Государственного банка).

Фонды стройсберкасс формируются за счет сберегательных контрактов, денежного потока от активных операций (амортизации кредитов и процентов по ним) и других заемных средств, главным образом банковских депозитов. Основными направлениями инвестирования средств являются ЖКС-кредиты, промежуточные кредиты, правительственные ценные бумаги и банковские депозиты. В обобщенном виде примерно 81% активов составляют ЖКС-кредиты, а в пассивах преобладают ЖКС-контракты – 75%. В России уже пытаются применять опыт стройсберкасс. Однако большинство схем предусматривают предоставление кредитов на приобретение строящегося жилья, а накопительные взносы будущих заемщиков идут на финансирование строительства их будущего жилья. При этом выбор жилья ограничен домами, возводимыми строительными компаниями, с которыми банк работает по данной схеме (например, ОПТ-Банк и Первая ипотечная компания).

Французская программа была создана под влиянием уже существовавшей германской системы. Изначально закрытая, она в 70-е гг. постепенно модернизировалась в «открытую» систему, нацеленную на создание группы вкладчиков, которые хотели бы поместить сбережения в ЖКС без ис-

пользования своих прав на кредит, будучи заинтересованными в доходе от жилищных вкладов. «Свободные средства», собранные таким образом, могут быть использованы финансовыми организациями для ресурсного обеспечения других типов жилищных кредитов или для инвестирования в новый рынок ипотечных облигаций. Основное значение французской ЖКС-системы в том, что она стимулирует долгосрочные накопления путем сильной сберегательной мотивации граждан. На эти ресурсы однозначно может рассчитывать жилищное строительство. В то же время был создан рынок ипотечных облигаций как один из инструментов обеспечения ипотеки долгосрочными средствами. Жилищные сберегательные программы во Франции играют более весомую роль в финансировании жилищного сектора, чем Баушпар-система в Германии. Во Франции функционируют две программы жилищных накоплений граждан: жилищные накопительные счета (CEL) и плановые жилищные сбережения (PEL).

Существенное различие между этими двумя видами контрактов заключается в том, что PEL-контракт дает право на государственную премию даже тогда, когда кредит не взят. В соответствии же с условиями CEL-контракта премия предоставляется только при взятии кредита. Характерной чертой ЖКС во Франции является установление по ним процентных ставок на таком уровне, что процентный доход по жилищным сбережениям с учетом налоговых льгот конкурирует по сравнению с другими формами сбережений.

Процентная ставка по кредиту определяется сберегательной ставкой, действующей во время контракта, и маржей, регулируемой Министерством финансов. Эта ставка фиксируется на все время контракта. С течением времени происходит корректировка процентов с учетом ситуации на финансовом рынке, поэтому одновременно могут сосуществовать контракты с различными процентными условиями, заключенными в разные годы. Благодаря наличию определенного времени между сбережениями и кредитом теоретически кредитная

ставка может быть выше или ниже рыночной, существующей в момент получения вкладчиком права на кредит по завершении минимального накопительного периода. В процессе исследования было определено, что отличительной чертой французской модели ЖКС является отсутствие промежуточных кредитов, поскольку по действующим правилам заемщики имеют право немедленно получить кредит по окончании контрактного накопительного периода. По нашему мнению, широкое распространение и значительный вклад ЖКС в систему жилищного финансирования объясняются привлекательностью этой программы для различных категорий граждан, а не только для заинтересованных в приобретении и реконструкции жилья. PEL-контракты позволяют получить дополнительный «налоговый доход» от сбережений, то есть освобожденный от налогов доход, без оформления кредита. Кроме того, хотя гражданин может иметь только один ЖКС-счет, другой может быть открыт им сразу, как только первый закроется. Положительным моментом является и возможность передачи кредитных льгот близким родственникам. В настоящее время примерно каждый третий гражданин Франции имеет жилищный сберегательный контракт. Среди ЖКС-контрактов 28,3% нацелены на новое жилье, 44,9% – на покупку существующего жилья, 26,8% – на финансирование ремонта и реконструкцию жилья.

Эффективность рассматриваемых форм финансирования жилья в значительной степени зависит от количества «хороших клиентов», которые не берут кредитов. Здесь существует определенная зависимость от ситуации на депозитном и кредитном рынках. Так, при относительно высокой ставке по накоплениям граждане интенсивно делают вклады на счета и накапливают максимально возможную сумму (максимальный размер накоплений является условием для получения дополнительной премии от правительства), но не берут кредиты в силу их высокой стоимости. Те вкладчики, которые открывали счета в период относительно низких процентных ста-

вок, стараются в таких условиях закрыть счет и открыть другой по новым, более высоким ставкам или взять кредит сразу же при наступлении соответствующего права (учитывая сравнительно низкую кредитную ставку, ранее предусмотренную контрактом).

Развитие альтернативных форм финансирования жилищных проектов и привлечения средств в сферу жилищного кредитования получило во Франции, поскольку ЖКС подвержены влиянию рыночной конъюнктуры и не могут в полном объеме обеспечить средствами жилищные кредиты. В частности, был создан рынок ипотечных облигаций, обеспеченных недвижимостью, которые имеют высокую ликвидность. То есть система ипотечного жилищного кредитования начала функционировать по смешанной модели. ЖКС-программы внесли значительный вклад в экономическое развитие Германии и Франции. Их роль в первую очередь связана с расширением объема жилищного строительства, увеличением уровня обеспеченности граждан жильем, повышением доли сбережений населения, охватом жилищными программами широких слоев граждан, включая людей с низким уровнем дохода. Все последующие (за привлечением средств) этапы кредитования в данной модели не имеют существенных отличий от других моделей. После предоставления кредита не предусмотрена его перепродажа, поскольку вторичный рынок в данной модели не функционирует. Однако на практике, в силу смешения моделей, возможно параллельное существование в одной стране как вторичного рынка, так и системы стройсбережений.

Таким образом, проанализировав основные модели, можно выделить следующие

исходные принципы, которые применяются при формировании систем ипотечного кредитования за рубежом:

- обеспечение защиты интересов как кредитора, так и заемщика в ипотечных отношениях. Выполнению этого условия служат страхование, специальные правительственные программы, процедура обращения взыскания на заложенное имущество и т. д.;

- создание условий доступности ипотечных кредитов рядовому потребителю, для отдельных категорий населения разрабатываются льготные правила и нормы погашения ипотечного кредита.

- приоритетность в кредитной сфере для организаций, специализирующихся на ипотеке, так как именно за счет них формируется рынок жилья и происходит развитие других сегментов. Определение учреждений, действующих при поддержке правительства: им предоставляются налоговые преференции, более свободные финансовые формы деятельности на рынке ценных бумаг;

- активизация деятельности государства в ипотечных отношениях по контролю за деятельностью организаций, осуществляющих ипотечное кредитование. Правительство может проводить льготную налоговую политику в этой области, разрабатывать и реализовывать специальные программы, образовывать необходимые институты содействия развитию ипотечного жилищного кредитования.

Проведенный анализ практики применения ипотечного жилищного кредитования в экономически развитых странах позволяет отметить положительные и негативные черты каждой из моделей, сопоставление которых позволит определить возможности их использования в России.

Библиографический список

1. Косарева Н. Б. Основы ипотечного кредита. – М. : Фонд «Институт экономики города», ИНФРА-М, 2007.
2. Пастухова Н. С., Рогожина Н. И. Зарубежный опыт жилищных и сберегательных программ. Рекомендации по использованию жилищных сберегательных программ в работе банков. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2002.
3. Меркулов В. В. Мировой опыт ипотечных жилищных кредитов и перспектива его исполнения в России. – СПб. : Изд-во «Юридический центр ПРЕСС», 2003.

V. V. Janov*

**Janov Vitaly, PhD in Economics, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

E. Yu. Inozemtseva*

**Inozemtseva Elena, Graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

PECULIARITIES OF MORTGAGE LENDING IN THE FRAME OF BUILDING SAVING-BANKS ACTIVITY

Key words: mortgage loans, model of mortgage lending, securitization, securitization models, housing contract savings (HCS).

Currently, the state intensifies its efforts to control the functioning of organizations engaged in mortgage lending, creating the necessary institutions. With the support of the Government, these organizations may be granted with tax preferences for development and implementation of special programs for Mortgage Lending.

© Янов В. В., Иноземцева Е. Ю., 2010

РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.46:37

О. В. Витевская*

**Витевская Ольга Витольдовна, старший преподаватель*

*Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, г. Самара
vitolgal@rambler.ru*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ УСЛУГАМИ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Ключевые слова: управление, услуги, методические подходы, сфера образования, образовательные услуги, управление услугами.

Рассматриваются основные методические подходы к управлению образовательными услугами. Исследуются вопросы применения различных методов и подходов к управлению сложными социально-экономическими системами, к которым относится и сфера образовательных услуг. Обосновывается необходимость совершенствования стратегического управления образовательными услугами.

Под управлением П. И. Третьяков [4] понимает целенаправленную деятельность субъектов управления различного уровня, обеспечивающую оптимальное функционирование и развитие управляемой системы, перевод ее на новый, качественно более высокий уровень по фактическому достижению целей с помощью необходимых оптимальных педагогических условий, способов, средств и воздействий. Современное экономическое развитие предполагает широкое использование научных подходов к управлению и, в частности, к управлению образовательными услугами. Анализируя разнообразные идеи и разработки в сфере управления, выделим следующие основные подходы.

1. Системный подход к управлению.

Системный подход к управлению появился в начале 60-х годов, с одной стороны, под влиянием получившего в то время широкое распространение в науке системного движения, а с другой стороны, стремлением соединить достоинства рационалистического и поведенческого подходов и преодолеть их ограниченность. Системный подход к управлению обращен «вовне» – на

поведение организации в большей системе, а затем уже на то, что определяет это поведение. Именно в рамках системного подхода в 70-е годы началась разработка вопросов стратегии деятельности организации и определения ее стратегических целей.

При системном подходе к управлению акцент ставится на процесс принятия решений. Исходя из того, что решения принимаются не только на высшем уровне, организация понимается как совокупность центров принятия решений, связанных между собой каналами коммуникации. Управленческая задача состоит в том, чтобы на каждом уровне организации принимались решения, соответствующие ее интересам и скоординированные между собой.

П. И. Третьяков утверждает, что анализ тенденций изменений и проблем управления развитием сферы образования показывает наличие бессистемности, а порой и стихийности в управлении развитием образовательных систем различного уровня. Причину многих проблем он видит в пренебрежении некоторыми элементами управленческого цикла, стихийности в выборе управляющих воздействий, средств, спосо-

бов, отсутствии целенаправленно осуществляемых связей между ними, пренебрежении необходимостью учета изменения условий, в которых протекают процессы управления. Применение системного подхода снизит случайность результатов и стихийность процессов управления. Этот подход в таких своих основных формах, как аналитическая и синтетическая, широко используется в исследованиях различных социальных явлений и процессов. Наибольшее распространение, развитие и значение системный подход приобретает в теории и практике управления.

В рамках системного подхода П. И. Третьяков [2] предлагает понимать образовательную систему как социально обусловленную целостность взаимодействующих на основе сотрудничества между собой, окружающей средой, ее духовными и материальными ценностями участников педагогического процесса, направленную на формирование и развитие личности. В качестве системных свойств управления сферой образования можно отметить открытость, целенаправленность, целостность и функциональность. Каждая отдельно взятая образовательная система является сложной системой. Каждая подсистема имеет свою структуру, состав элементов, механизм их взаимодействия, которые обеспечивают ее действенность, функционирование. В свою очередь, эта система входит как элемент в состав муниципального, регионального и федерального образовательного комплексов. Образовательные системы характеризуются открытостью, так как между нею и окружающей средой существуют определенные взаимосвязи и информационный обмен.

2. Функциональный (процессный) подход к управлению.

Функциональный подход, который часто называют процессным, развивает идеи классической теории управления, обогащая их идеями поведенческого, системного и ситуационного подходов. Управление с позиции данного подхода рассматривается как целостный процесс реализации управленческих функций. В число функций управления входят планирование, органи-

зация, мотивация, руководство, координация, коммуникация, контроль, принятие решений, анализ, оценка, подбор кадров и т. д.

Система управления в рамках функционального подхода представлена как иерархическая структура взаимосвязанных процессов реализации функций управления. В образовании имеют место следующие процессы: учебный, учебно-производственный, воспитательный, принятие управленческих решений, регламентация образовательной деятельности участников, разработка учебных планов и программ, управление документацией и ресурсами.

Эффективность процесса управления напрямую зависит от соответствия строения системы управления и методов управления внешним и внутренним условиям деятельности организации. Функциональный подход задает принципы определения состава управленческих функций, выбора методов их реализации и построения структуры управляющей системы.

3. Поведенческий подход к управлению.

В 30-е годы в науке управления в противовес рационалистическому подходу сформировался новый подход, основывающийся на принципиально ином понимании роли «человеческого фактора» в организации. Его основателем является американский социолог и психолог Э. Мэйо, разработавший «теорию человеческих отношений». В отличие от классической теории управления, где в центре внимания находится формальная структура, в центре теории Э. Мэйо – неформальная структура.

В рамках этого направления в 60-е годы были проведены исследования различных факторов, влияющих на эффективность организации: мотивационных механизмов поведения человека, связи удовлетворенности и производительности труда, эффективности стилей руководства, влияния организационных структур и характера коммуникации в организации на организационное поведение и т. д. По результатам исследований были разработаны рекомендации и программы тренинга для руководителей, не потерявшие своей актуальности до сих пор.

4. Синергетический подход к управлению.

Возможность понять процессы развития дает переход от изучения законов функционирования одной системы к множеству подсистем, различающихся прежде всего по своей структуре. Именно поэтому систему управления образованием целесообразно рассматривать с позиций синергетического подхода, основной качественной характеристикой которого является «самоорганизация». Самоорганизация характерна для всех процессов развития. Основная особенность синергетических проявлений – упорядоченность, целенаправленность сложной системы при относительной неупорядоченности отдельных подсистем. Для развивающихся систем характерны как устойчивость структуры, так и потеря устойчивости, разрушение и создание новой. Таким образом, сущность синергетического подхода состоит в выявлении и познании общих закономерностей, управляющих процессами самоорганизации в системах различной природы, в том числе и в управлении образовательными системами. Синергетический подход предполагает учет естественной самоорганизации субъекта или объекта при взаимодействии управляющей и управляемой подсистем. С позиций синергетического подхода управление образовательными системами, например, на основе консалтинга сопряжено с переходом управления на целостно- и личностно-ориентированное. Ведь целью консалтинга является перевод системы в проектируемое состояние по достигнутым результатам на основе аналитической деятельности полученных конечных результатов образовательного учреждения. Ведущая роль при этом отводится самоорганизации, саморазвитию образовательного учреждения и органов управления, которые позволяют переводить системы в новое проектируемое состояние.

5. Деятельностный подход к управлению.

В связи с развитием демократических, гуманистических процессов в образовательных системах, основу которых прежде всего составляют люди (учащиеся, преподаватели, родители и т. д.), актуализируется

задача реализации человеческого фактора. А это означает перевод всего стиля взаимоотношений между руководителем и подчиненным, преподавателем и учащимся на основу равноправного сотрудничества, партнерства, развитие этих отношений. Трансформация деятельности заключается в том, что субъектно-объектные отношения переходят в субъектно-субъектные [1].

6. Ситуационный подход к управлению.

Быстро меняющиеся особенности управленческой деятельности вызвали необходимость раскрытия еще одного методологического подхода – ситуационного. Понятие «ситуация» означает положение, сочетание условий и обстоятельств, создающих определенную обстановку, положение. Ситуационный подход предполагает, что эффективность управленческого воздействия определяется конкретной ситуацией, и самым продуктивным является то управление, которое более соответствует сложившейся ситуации. Реализация ситуационного подхода в управлении образованием предполагает:

- анализ образовательной ситуации с целью выделения значимых проблем;
- определение ценности полученных результатов в различных ситуациях;
- прогноз развития систем на основе конкретных образовательных ситуаций.

7. Рефлексивный подход к управлению.

Самоконтроль, самоанализ и оценка результатов управленческой деятельности бесспорно создают условия для обращения еще к одному методологическому подходу – рефлексивному. Понятие «рефлексия» означает обращение назад; размышление, самонаблюдение, самопознание; форма теоретической деятельности человека, направленная на осмысление своих собственных действий и их законов. Проблемы рефлексивного управления рассматривались в работах Т. М. Давыденко, М. М. Поташника, П. И. Третьякова, Т. Н. Шамовой и др. [2, 3, 5].

Рефлексивный подход должен способствовать более полному раскрытию проблемы управления развитием образования с целью создания адаптивной образовательной среды при взаимодействии всех звеньев

органов управления, методической службы с педагогами образовательных учреждений. И взаимодействия эти должны строиться на основах педагогического менеджмента, предполагающего человекоцентристский подход, направленный на уважение человека, доверие ему и создание каждому атмосферы успеха. При формировании образовательного пространства важную роль играют методологические подходы с позиций менеджмента, которые позволяют перевести систему управления в качественно новое состояние – состояние управленческо-педагогического консультирования, или консалтинг.

8. Национально-региональный подход к управлению.

В системе действий по управлению развитием образования в регионе национально-региональный подход имеет немало важное значение. Этот подход актуализируется в условиях развития федеративного устройства, когда решения многих проблем перемещаются с центрального на региональный уровень. В «Программе реформирования и развития системы образования Российской Федерации в условиях углубления социально-экономических реформ» было заявлено, что политика регионализации предусматривает создание условий для достаточно автономного функционирования и развития региональных образовательных систем в соответствии с социально-экономическими, культурными и образовательными потребностями регионов. Процессы децентрализации и регионализации изменили характер взаимоотношений подсистем, объекты воздействия или управления, содержание управленческих решений на всех четырех основных уровнях управления: федеральном, региональном, муниципальном и образовательного учреждения. В отличие от прежней системы, когда остальные три уровня после федерального не могли проявлять свою инициативу, проводя в жизнь уже выработанные готовые решения, настоящее положение субъектов требует проведения собственной политики, наличия стратегии и тактики,

оформленных в программы развития образования соответствующих уровней.

9. Управление развитием образования по результатам.

Разработка нового подхода – управления по результатам – авторским коллективом под руководством П. И. Третьякова обусловлена неудовлетворенностью системой управления образованием по целям [2]. В результате анализа управления по целям исследователи пришли к выводу о том, что оно в конечном итоге превращается в процесс выдвижения целей без учета реальных ресурсов и уже достигнутых результатов. К тому же сами исполнители основного процесса порой слабо представляют поставленные перед ними цели.

Основная идея управления по результатам заключается в осознании того, что организация представляет собой упорядоченную форму, объединяющую индивидов или группы для достижения конкретных результатов. Содержательно понятие «управление по результатам» предполагает систему управления и развития, с помощью которой достигаются результаты, которые определены и согласованы всеми членами организации. Понимание смысла собственной деятельности формирует отношение к ней как к осмысленной и творческой. Результативное мышление на более высоком уровне предполагает, что руководитель и подчиненный определяют результат совместной деятельности, а затем исполнитель сам выбирает способы его достижения. Результат понимается как реализованная цель. Цели могут быть идеальными и реальными в зависимости от обеспеченности ресурсами. Цели, обеспеченные ресурсами, являются результативными целями.

Существует три уровня управления по результатам. Первый – умение видеть миссию деятельности организации и устанавливать ее эффективность. Второй – умение рассматривать результат с точки зрения качества и количества услуг и самой продукции. Третий – умение рассматривать результат с позиций потребителей исходя из удовлетворения их запросов. Важным моментом в этом подходе к управлению явля-

ется выделение ключевых результатов. Чем они ближе к третьему уровню, тем более глубоким является осознание целей деятельности организации. Таким образом, управление по результатам представляет собой целенаправленное, ресурсообеспеченное взаимодействие управляющей и управляемой подсистем по достижению запрогнозированного результата.

Сегодня перед высшими учебными заведениями стоят сложные задачи. Российская система высшего образования за последние годы существенно изменилась. Государство утратило монополию на подготовку специалистов. Высокими темпами растет количество негосударственных вузов по сравнению с вузами государственного статуса. В сфере деятельности учебных организаций различного статуса уже сформировалась конкурентная среда. Чтобы выдержать конкуренцию, учебные заведения должны быстро реагировать на экономические и социальные изменения. В новых условиях рыночных отношений система образования должна быть более гибкой, а преподаватели, соответственно, более восприимчивы ко всему новому, должны быть готовы к чтению новых курсов в соответствии с требованиями времени. Предложение образовательных услуг за последние годы в России сделало колоссальный скачок. Во многих случаях предложение превышает спрос. Это ведет к тому, что учебные заведения не только начинают конкурировать друг с другом, стремясь привлечь студентов, но и все больше зависят в финансировании своей деятельности от дифференциации и диверсификации предлагаемых продуктов и услуг. Конкурируют школы и программы, активно ведется борьба за контингент обучаемых, за получение финансовой поддержки государства, грантов, за привлечение на свою сторону спонсоров.

Перед образовательными учреждениями постоянно возникают вопросы: Где найти платежеспособных желающих обучаться? Чему учиться? Какая должна быть плата за обучение? Какую рекламу давать? и т. д. Помочь дать ответы на подобные вопросы

может только применение методов стратегического управления в сфере образования.

Главная цель стратегического управления – развитие потенциала и поддержание стратегической способности предприятия к выживанию и эффективному функционированию в условиях нестабильной внешней среды. Поэтому сущность стратегического управления состоит в формировании и реализации стратегии развития организации на основе непрерывного контроля и оценки происходящих изменений в ее деятельности с целью поддержания способности к выживанию и эффективному функционированию в условиях нестабильной внешней среды.

В связи с этим возникает необходимость внедрения инновационных и маркетинговых методов управления, которые повышают адаптацию образовательных структур к изменяющимся факторам и условиям внешней среды.

Таким образом, реализация стратегического подхода к развитию вузовских образовательных услуг создает преимущество для формирования лояльных отношений с клиентами и создания репутации образовательного учреждения для привлечения потенциальных клиентов. Ориентация на развитие образовательных услуг предполагает формирование отношения к потребителям услуг образования как к активным соучастникам процесса оказания образовательных услуг. Инновационная стратегия развития образовательных услуг, как правило, не ориентирована только на требования рынка, т. к. должна опережать осознанные интересы общества, а требования образовательного процесса могут превышать требования потребителей (в области повышения уровня и качества знаний), что, в свою очередь, вызывает определенные противоречия.

Сгладить такие противоречия возможно путем создания доверительных отношений к образовательным структурам, которые поддерживаются имиджем организации и безупречным качеством образовательных услуг. Основным принципом ориентации на клиентов становится социальная ответственность образовательной организации

как отражение баланса интересов всех участников процесса развития образовательных услуг, реализация которого непосредственно зависит от совершенствования системы управления этим процессом, позволяющей гибко реагировать на изменения внешней среды, соответствовать потребностям клиентов, обеспечивая высокое качество образовательных услуг.

Поэтому необходим новый подход к решению проблем, связанных с восстановлением новых экономических отношений, применение более совершенных методов коммерческой деятельности на основе использования элементов современного маркетинга.

Библиографический список

1. Бадалев А. А. Концепция А. Н. Леонтьева о формировании личности и ее значение для модернизации системы образования // Мир психологии. – 2003. – № 2. – С. 135-139.
2. Воронова Н. А. Регион: управление образованием по результатам: теория и практика / Н. А. Воронова, Т. В. Сидорина, П. И. Третьяков ; под ред. проф. П. И. Третьякова // Новая школа. – Технологии управления образованием. – 2001. – 880 с.
3. Давыденко Т. М. Управление образовательными системами : учеб. пособие для вузов / Т. М. Давыденко, Т. И. Шамова, Г. Н. Шибанова // Академия высш. проф. образования. Педагогические специальности. – 2007. – 384 с.
4. Капустин Н. П. Управление образовательными системами : учеб. пособие для вузов // Н. П. Капустин, П. И. Третьяков, Т. И. Шамова ; под ред. Т. И. Шамовой. – М. : Владос, 2002. – 320 с.
5. Поташник М. М. Качество образования: проблемы и технология управления. (В вопросах и ответах.) // Педагогическое общество России. – 2002. – 352 с.

O. V. Vitevskaya*

**Vitevskaya Olga, Senior Lecturer of
Volga Region State University of Telecommunications and Informatics, Samara
vitolga1@rambler.ru*

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF SERVICES IN EDUCATION SPHERE

Key words: management, services, methodological approaches, education sphere, educational services, management of services.

The article considers the main methodological approaches to the management of educational services. The research deals with the issues of application of different methods and approaches to the management of complex socio-economic systems, which include educational services as well. The necessity to improve the strategic management of educational services is grounded by the author.

© Витевская О. В., 2010

УДК 332.122

Н. А. Воронина*

**Воронина Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
Vesna-muguey@yandex.ru*

КОНЦЕПЦИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ СФЕРОЙ УСЛУГ

Ключевые слова: сфера услуг, статистический менеджмент, экономико-статистические методы и модели.

В условиях глобального экономического кризиса и трансформации экономических отношений важны поиск новых подходов к управлению и овладение методами эффективного управления. Эффективность управления во многом определяется своевременной, достоверной и качественной информацией, в составе которой ведущая роль отводится статистической информации, а также применением методов статистики для обоснования принимаемых управленческих решений. В статье дается характеристика категории «статистический менеджмент» и описывается концепция применения экономико-статистических методов в управлении сферой услуг.

Большое значение для Российской Федерации имеет создание цивилизованной системы управления рыночной экономикой, которая существенно отличается от плановой. Большая часть государственных предприятий изменила форму собственности, стала частной, коллективной, акционерной, коммунальной и др., но результативность работы многих из них осталась низкой. На многих предприятиях и в некоторых отраслях невозможно использовать имеющийся потенциал, преодолеть убыточность производства, сокращение его объемов, неспособность осуществлять платежи, уплачивать налоги. Следовательно, изменение формы собственности при неизменности других элементов хозяйственного механизма не может обеспечить развитие предприятий, отраслей, а также подъем экономики.

Одной из причин такого состояния является несоответствие уровня управления предприятиями, отраслями и национальным хозяйством в целом требованиям рыночной экономики. Это вызывает необходимость изменения подходов к управлению, выявления объективных закономерностей, связанных с особенностями функционирования предприятий, овладения мето-

дами эффективного управления в новых условиях.

Функциональный аспект управления сферой услуг можно считать традиционным:

- целеполагание – формирование целей и задач функционирования системы;
- планирование – определение направлений и перспектив развития сферы услуг;
- организация (организовывание) – определение оптимальной структуры, задач и их распределение между секторами экономики и видами деятельности по оказанию услуг;
- координация – обеспечение согласованности работы всех институционных единиц в сфере услуг;
- мотивация – совокупность условий, побуждающих человека или группы людей к активной и эффективной деятельности;
- контроль – наблюдение за ходом поставленных задач на основе количественной и качественной оценки явлений и процессов в сфере услуг;
- анализ – обобщение количественных и качественных характеристик, получаемых из статистической информации, с целью выявления взаимосвязей и закономерностей развития сферы услуг;

– прогнозирование – перспективная оценка развития отдельных видов услуг на основе обобщающих показателей с использованием экономико-статистических методов.

К настоящему времени более разработанной является теория и практика управления на уровне предприятий. Вопросы теории и практики управления сферой услуг для других микроэкономических единиц на региональном и отраслевом уровнях изучены недостаточно. Лишь в последнее десятилетие акцентируется внимание на роли современного менеджмента для сложных корпоративных структур, многоуровневых организаций, отраслей, регионов.

Сущность управления трактуется очень широко и имеет разнообразное использование. Управление – это сознательное воздействие человека на объекты, процессы и их участников, осуществляемое для достижения поставленных целей. Новый тип управления в рыночных условиях называют менеджментом. Обычно определение «менеджмент» применяют к управлению социально-экономическими процессами на уровне фирмы, действующей в рыночных условиях. В последнее время это понятие стали применять более широко, в т. ч. и к непредпринимательским организациям. Понятия «менеджмент» и «управление» близки по значению, однако термин «управление» шире, поскольку применяется к различным видам человеческой деятельности, сферам и органам управления [7. С. 5].

Существует мнение, что термины «менеджмент» и «управление» идентичны. «В нем сведены воедино самые различные принципы, роли, виды деятельности и функции. Менеджмент, управление – это практически игра в дефиниции. Не случайно в переводной литературе они часто используются как синонимы» [9. С. 31]. Эта точка зрения подтверждается другими авторами: «Менеджмент, как и кибернетика, означает управление, но в социально-экономических системах» [4. С. 3].

Современные теории менеджмента рассматривают его как самостоятельную область знаний, возникновение которого пра-

вомерно связывают с зарождением капитализма [7. С. 7]. В работе А. Н. Кара, З. Н. Асфяндровой менеджмент определяется как «наука об управлении современным предприятием, учреждением, основным содержанием которой является комплекс научных принципов, методов стимулирования и организационных рычагов влияния на действие людей, использования разнообразных ресурсов с целью достижения тактических и стратегических целей организации» [3. С. 28].

Признанным является утверждение, в соответствии с которым «менеджмент – универсальная наука и практика управления, поскольку включает в себя теорию и практику экономики, технологии, финансов, педагогики, психологии, социологии и других наук» [8. С. 12]. А. В. Шегда подчеркивает: «С научной точки зрения менеджмент – это умение использовать те объективные законы и закономерности, которые выражают причинно-следственные связи в сфере управленческой деятельности» [9. С. 32].

Вместе с тем менеджмент рассматривают не только как науку, но и как систему экономического управления, как орган (аппарат) управления, как процесс, как форму предпринимательской деятельности. В фундаментальном Оксфордском словаре английского языка менеджмент определяется как способ, манера обращения с людьми, власть и искусство управления, особого рода умения и административные навыки, орган управления, административная единица. Американская трактовка определяет менеджмент «как процесс оптимизации человеческих, материальных и финансовых ресурсов для достижения организационных целей» [2].

Признанный авторитет в области теории менеджмента П. Друкер отмечал, что управление не является ни наукой, ни приспособлением какого-либо отдельного умения к практике. Оно означает как функцию, так и людей, ее выполняющих; указывает на социальное или должностное положение и одновременно означает учебную дисциплину и область научных исследований [6].

В современной отечественной литературе имеются следующие подходы к определению менеджмента: наука управления, органы или аппарат управления, искусство управления, процесс, функция управления, люди, управляющие организацией [9, с.32].

Как область научных знаний менеджмент сформировался под влиянием разных школ: научного управления, классической административной, школы человеческих отношений и поведенческих наук (неоклассическая), количественных методов и теории социальных систем. Каждая из них имела свои подходы и направления развития научной мысли. Основы этих управленческих школ в данной работе не рассматриваются, т. к. они широко освещены в современной литературе. Однако необходимо отметить, что каждое из направлений внесло свой вклад в развитие науки, имеет свои достижения, которые используются в современном менеджменте.

Ретроспективный анализ становления менеджмента позволяет выделить несколько этапов, которые способствовали и оказали влияние на формирование и развитие отдельных видов менеджмента. Первый этап развития современного менеджмента – деловое администрирование в управлении на профессиональном уровне – определили научный менеджмент Фредерика Тейлора, бюрократия Макса Вебера и функциональный подход Анри Файоля. Как отмечают авторы, «менеджмент – это прежде всего элемент современной человеческой культуры, включающей в себя сложившиеся традиции, концепции, институты, практику, направленные на управление человеческой деятельностью» [8].

Углубленные социологические исследования человеческого фактора в производстве в 30-е годы в США привели к появлению новых школ поведенческих и человеческих ресурсов в менеджменте, сформированные под влиянием Элтона Мэйо, Мака Грегора, Дейла Карнеги, Д. Форда и др. Их идеи и разработки определили второй этап развития в менеджменте – менеджмент человеческих ресурсов.

Третий этап приходится на период после второй мировой войны и до семидесятых годов, когда сформировалось следующее направление современного менеджмента – менеджмент бизнеса, основанный на использовании принципов и методов ориентации на внешнюю среду, на потребителя для успешного развития своего дела. В свою очередь, это способствовало интенсивному развитию маркетинга – новой ветви в управлении, ориентированной на потребителя, изучение спроса и предложения, развитие потребностей и конкуренции [4].

Четвертый этап развития современного менеджмента (с семидесятых годов до настоящего времени) называют этапом социального менеджмента и связывают его с именем Питера Друкера, который противопоставил «теневому» бизнесу цивилизованный. Он считал, что кроме главной цели бизнеса – получения прибыли – каждая фирма или отдельный бизнесмен должны нести определенную меру социальной ответственности перед обществом [6].

Таким образом, можно утверждать, что современный менеджмент объединяет в себе деловое администрирование, менеджмент человеческих ресурсов (персонала), менеджмент бизнеса и социальный менеджмент.

В современных условиях понятие «менеджмент» приобрело более широкое употребление и междисциплинарный характер. Его подразделяют на отраслевой и функциональный. К отраслевому относят промышленный, аграрный, строительный, транспортный менеджмент и т. д. К функциональному – финансовый, маркетинговый, административный, социальный, менеджмент персонала, внешнеэкономической деятельности и др.

Эффективность управления во многом определяется своевременной, достоверной и качественной информацией, в составе которой ведущая роль отводится статистической информации. В соответствии с международными стандартами экономической является любая деятельность, приносящая доход, а управление такой деятельностью в рыночных условиях является менеджмен-

том. Поскольку информацию можно продать и получить при этом прибыль, следовательно, она становится фактором производства.

Приведенные аргументы позволяют сделать вывод, что управление, базирующееся на использовании статистической информации и методов статистики, следует считать статистическим менеджментом. Подтверждением этому является также активное внедрение в управленческую практику в последние годы элементов менеджмента – контроллинга, статистического мониторинга. Все это доказывает, что в Российской Федерации происходит становление системы статистического менеджмента. Статистический менеджмент формируется в рамках информационного менеджмента, место которому должно быть отведено в составе социального менеджмента.

В современной экономической литературе имеются разные подходы к определению менеджмента. Однако их критический анализ не является целью данного исследования, они позволяют сформулировать содержание и определение статистического менеджмента.

Введенное понятие «статистический менеджмент», главным назначением которого является эффективное использование информации и методов статистики для обоснования принимаемых управленческих решений, базируется на утвердившихся в мировой научной литературе положениях об-

щего менеджмента. При этом статистический менеджмент органично вписывается в общую систему менеджмента. Методические подходы, использованные к определению сущности статистического менеджмента, представлены на рис. 1.

Прежде всего статистический менеджмент является новым научным направлением в менеджменте, поэтому он должен базироваться на основных концептуальных положениях этой науки. Исходя из общих определений менеджмента и содержания статистического менеджмента предлагаются следующие его определения.

В широком понимании статистический менеджмент – это научное направление в менеджменте, сущность которого сводится к управлению социально-экономическими процессами в сложных экономических системах на основе эффективного использования статистической информации и методов статистики. Статистический менеджмент – это наука, изучающая организационные аспекты эффективного использования статистической информации и методов статистики для принятия управленческих решений. Важнейшим элементом статистического менеджмента является мониторинг, под которым следует понимать процесс текущего наблюдения, контроля, оценки, анализа и прогнозирования определенных социально-экономических явлений и процессов в обществе на базе статистических данных.



Рис. 1. Подходы к определению статистического менеджмента

С точки зрения производственной деятельности менеджмент рассматривают как

«совокупность принципов, методов и средств управления производством с целью

повышения эффективности производства и увеличения прибыли» [9]. Одним из средств управления производством в современных условиях выступает статистическая информация, процесс получения которой является статистической деятельностью. Следовательно, под статистическим менеджментом понимается также организация статистической деятельности, связанная с созданием особого продукта – статистической информации. Другими словами, статистический менеджмент можно определить как процесс оптимизации ресурсов с целью перехода на комплексную ресурсосберегающую технологию сбора, обработки, накопления, анализа статистической информации, прогнозирования на ее основе социально-экономических процессов для принятия решений, разработки государственных и региональных программ.

Статистический менеджмент следует понимать также как функцию руководства со стороны государственных статистических органов (аппарат управления) организацией статистики в стране, что позволяет идентифицировать менеджмент с аппаратом или органами управления.

Уместно вспомнить, что возникновение школы научного менеджмента связывают с именем Ф. У. Тейлора, который определял умение ставить и реализовывать цели как искусство точно знать, что и как предстоит сделать самым эффективным методом. Таким искусством должна обладать определенная категория людей – менеджеры, которыми в органах государственной и ведомственной статистики являются руководители подразделений разных уровней.

Таким образом, менеджмент – это область знаний, которая сочетает в себе: науку; специализированный вид деятельности и опыт; информацию; методы и формы управления; инновации, приумножаемые организационно-управленческим искусством. По своей сущности понятия «менеджмент» и «управление» близки, поэтому в данном исследовании они будут использоваться как равнозначные.

Инструментами управления на предприятиях, в отраслях, секторах экономики, ви-

дах деятельности, в регионах и государстве в целом служат информация, система показателей и методы обоснования управленческих решений. Они позволяют оптимизировать управленческую деятельность, а следовательно, совершенствовать управление сложными социально-экономическими системами.

Процесс управления разработкой социальных программ продемонстрирован на следующем примере (рис. 2).

Разработка мероприятий социальных программ отдельных регионов и страны в целом напрямую зависит от показателей доходов и расходов государственного бюджета на предстоящий период. А величина доходов и расходов определяется на основе расчетного значения валового внутреннего продукта страны. Незначительные погрешности в определении прогнозного значения ВВП сразу же приведут к несбалансированности государственного, а затем и консолидированного бюджетов. В свою очередь, перспективные расчеты объема ВВП базируются на использовании показателей его производства, структуры, динамики за предыдущие годы, а также от значений других важнейших показателей, от которых зависит валовой внутренний продукт.

Для принятия управленческих решений обычно применяют три группы методов: волевые, математические и эвристические [5. С. 96].

Волевые методы принятия решений используются в тех случаях, когда проблема достаточно проста, ситуация часто повторяема в практике управления, а исходная информация изложена в атрибутивной форме (т. е. в описательной, нецифровой). Такие решения принимаются обычно на нижних уровнях управления организацией.

Математические методы принятия решений используются в сложных, но хорошо структурированных ситуациях, когда вся исходная информация изложена в количественной (т. е. цифровой) форме и имеется возможность выполнить любые необходимые расчеты.

Эвристические (поисковые) методы широко применяются в практике современно-

го менеджмента. Они основаны на методологии творческого, как правило, коллективного, коллегиального мышления, характеризуются новизной, высокой степенью неопределенности и риска, разнообразием и в то же время недостаточной полнотой и достоверностью исходной информации, которая может быть выражена и в качественной, и в количественной формах.

Следовательно, методы, используемые в управлении, можно подразделить на неколичественные и количественные. К первым можно отнести волевые и эвристические, а математические методы являются количественными. На практике более широкое применение находят неколичественные методы. Однако большей релевантностью (ценностью) для принятия управленческих решений обладают количественные методы.



Рис. 2. Фрагмент модели формирования управленческих решений на базе статистической информации

Экономико-статистические методы по своей природе являются количественными, что повышает их ценность, значимость и расширяет диапазон применения в управлении. Экономико-статистические методы – один из важнейших элементов системы управления на всех ее уровнях – от небольшой фирмы до отрасли, региона, национальной экономики в целом. Их аналитические возможности позволяют оценить состояние объектов управления, изучить причинно-следственный механизм формирования уровня, вариации и динамики явлений и процессов, происходящих в разных

сферах, применить в мониторинге экономической конъюнктуры, при прогнозировании и принятии оптимальных управленческих решений. Концепция применения экономико-статистических методов анализа и прогнозирования в управлении сферой услуг схематично представлена на рис. 3.

Целью применения экономико-статистических методов является повышение эффективности функционирования социально-экономических систем в результате принятия обоснованных управленческих решений, базирующихся на своевременной, достоверной, научно обработанной, систе-

матически отслеживаемой информации. Современные методы позволяют обеспечить решение многих проблем формирования информации для объективного отражения

функционирования экономики, для принятия решений, разработки региональных и государственных программ, обеспечения экономического роста.

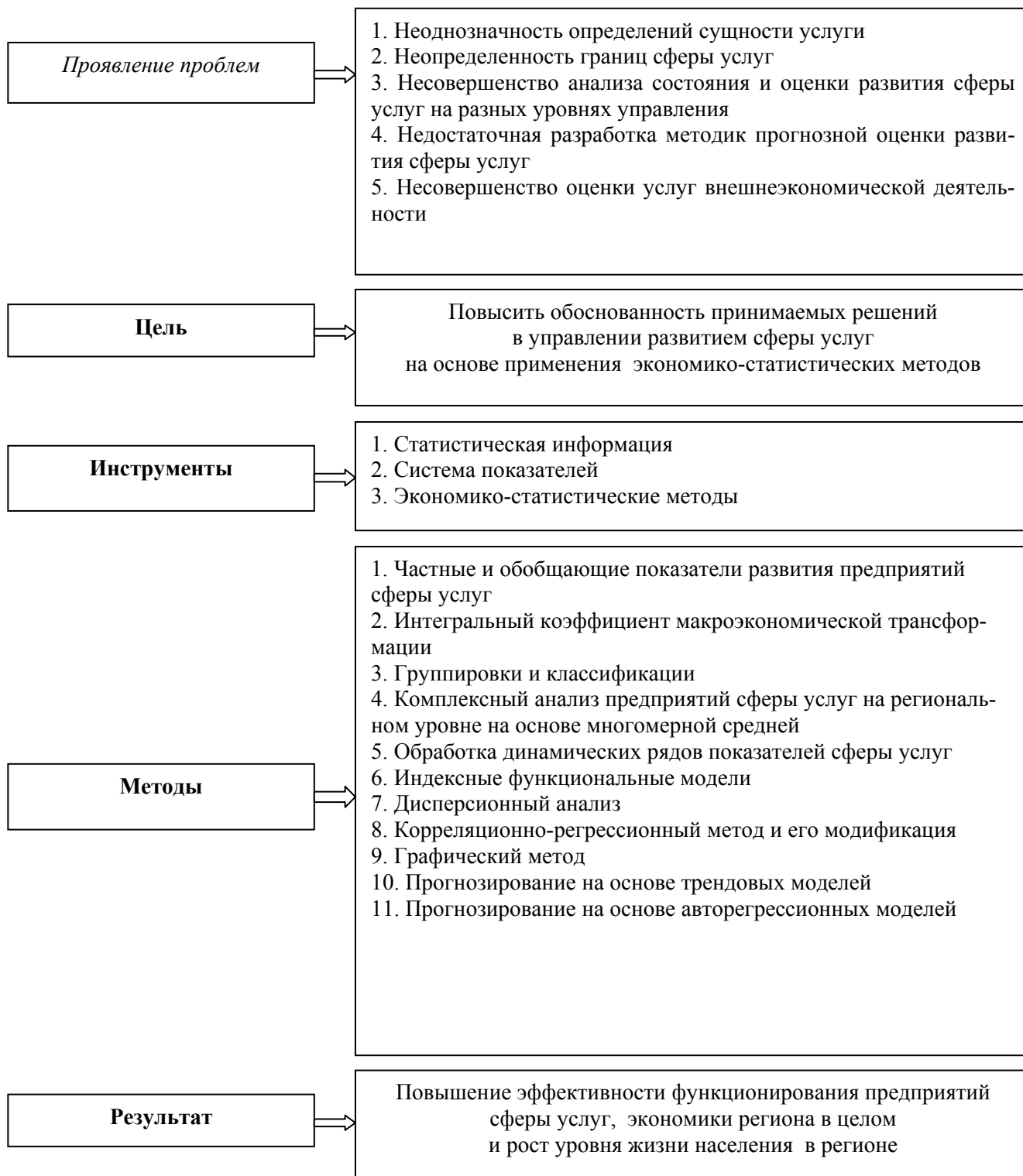


Рис. 3. Концепция применения экономико-статистических методов в управлении сферой услуг

Активному использованию экономико-статистических методов в управлении сферой услуг и ее предприятиями в частности способствовало:

- реформирование экономики и связанные с этим изменения в организации статистики;
- рост потребности в регулярной статистической информации, необходимой для специалистов, занятых на различных уровнях организации управления;
- увеличение доли информации, собираемой в оперативном режиме и путем организации малых выборочных обследований;
- формирование инфраструктуры рынка и необходимость создания новых организационных структур и разделов статистики (статистики приватизации, предпринимательства, статистики рынка капитала, сферы услуг, статистического обеспечения маркетинга и др.);
- потребность внесения ряда новых моментов в традиционные разделы статистики (например, в статистику труда, уровня жизни, социальную статистику);
- реформирование макроэкономической статистики на основе методологии системы национальных счетов.

Для решения управленческих задач в сфере услуг может использоваться широкий спектр методов статистики: массовое наблюдение, сводка и группировка его результатов, вычисление и анализ обобщающих показателей, выявление взаимосвязей и закономерностей, прогнозирование развития социально-экономических процессов. Эти методы позволяют получить качественную информацию, на основе которой принимаются управленческие решения, разрабатываются программы и социально-экономическая политика на разных уровнях управления.

Каждый из методов обладает определенными информационными, визуальными, обобщающими или аналитическими возможностями. Все разнообразие методов можно сгруппировать по целевому применению в последовательно выполняемых трех основных стадиях экономико-статис-

тического исследования в следующие группы:

- методы сбора первичной статистической информации по предприятиям сферы услуг;
- методы обработки и обобщения статистической информации по предприятиям сферы услуг;
- методы анализа состояния, динамики, закономерностей и взаимосвязей явлений и процессов в сфере услуг.

Первый этап исследования предусматривает использование методов наблюдения, модифицированных и адаптированных к современным условиям рыночной экономики. Они отличаются от статистической отчетности прежде всего методами проведения и использования результатов. В них присутствуют элементы как статистических, так и социологических опросов. Конъюнктурные опросы руководителей предприятий являются быстрым способом получения информации об оценке их руководителями состояния дел на своих предприятиях, а также об ожидаемых или запланированных изменениях основных показателей работы.

Однако конъюнктурные обследования имеют существенный недостаток, проявляющийся в том, что они содержат субъективные оценки и краткосрочные прогнозы, которые формируются на предприятиях. Не случайно в странах с рыночной экономикой эту информацию называют «субъективной статистикой».

К методам обработки и обобщения статистической информации, применяемым на втором этапе исследования, относятся прежде всего группировки (типологические, структурные и аналитические), а также дискриминантный и кластерный анализ.

Третий этап представляет собой процедуру непосредственного анализа полученной на втором этапе статистической информации о сфере услуг. Здесь может применяться практически весь арсенал экономико-статистических методов: обобщающие показатели, показатели вариации, дисперсионный, индексный, корреляционно-регрессионный анализ, метод обработки динамических рядов и др.

Для обоснования управленческих решений применяются различные методы: оценки, анализа, моделирования, прогнозирования и т. д. Особое значение имеет графический метод, т. к. с его помощью обеспечивается наглядность представления статистических данных, которые впоследствии используются для принятия решений.

Графический метод включает разнообразные типы графиков и диаграмм, применение которых зависит от цели и вида социально-экономических процессов.

Данные методы служат основой для одного из наиболее эффективных способов изучения закономерностей развития сферы услуг – моделирования. Суть моделирования состоит в замене реального процесса определенной моделью, которая воспроизводит главные, существеннейшие характеристики изучаемого процесса в сфере услуг, абстрагируясь от второстепенных. Любая модель – статистическая, математическая, графическая, схематическая, вербальная – это упрощенный образ реальности. Значение моделирования заключается в правильности, возможности и своевременности таких упрощений.

Особое значение приобретают модели при изучении закономерностей массовых явлений в сфере услуг, которые недоступны непосредственному наблюдению и не поддаются экспериментированию.

Известно, что многие процессы, происходящие в сфере услуг, по своей природе стохастичны, вероятностны, а неопределенность является их внутренней особенностью. Изучение этих процессов, предвидение перспектив их развития, принятие оптимальных управленческих решений должно основываться на применении моделей, которые в условиях неопределенности обеспечивают правильность и надежность выводов. Такими являются экономико-статистические модели, которые выражаются в форме уравнений, функций, алгоритмов; при их решении объединяются логико-алгебраические и вероятностные методы.

Связь математической схемы и реального процесса, как отмечает А. М. Ерина, обеспечивается объединением в модели

информации двух типов: априори логично обоснованных гипотез в отношении природы и характера особенностей процесса, соотношений и взаимосвязей между ними; эмпирических данных, характеризующих эти особенности [1. С. 6].

В модели устанавливается соответствие между совокупностью фактов и гипотезами, имитируется механизм формирования закономерностей. С помощью моделей проводятся эксперименты, результаты которых распространяются на действительные процессы в сфере услуг при условии выполнения основного требования – подобность и адекватность.

Этапами экономико-статистического моделирования являются:

- характеристика цели и объекта исследования;
- разведывательный анализ данных;
- математическая формализация модели;
- оценка параметров модели;
- проверка адекватности модели;
- анализ и интерпретация полученных результатов.

В процессе моделирования совокупность обычно рассматривается в качестве классической или гипотетической выборки. Классическая выборка представляет собой часть реальной генеральной совокупности, отобранной для изучения на основе принципов выборочного обследования. Гипотетическая генеральная совокупность оперирует не числом элементов, а количеством возможных последствий функционирования объекта моделирования в одинаковых условиях. По этой причине фактические данные, даже если они являются результатом сплошного наблюдения, например при обследовании сферы услуг по всем регионам Российской Федерации рассматриваются как случайная реализация стохастического, непредвиденного процесса. Это позволяет выполнять вероятностную оценку результатов моделирования.

С помощью экономико-статистических методов можно исследовать практически все процессы в сфере услуг, действующие на разных иерархических уровнях: на глобальном (мега-), макро-, мезо- и микро-

уровнях. Показателями мегауровня считаются количественные характеристики по странам в целом, по группе стран, т. е. применяемые для международных сравнений. На макроуровне рассчитываются показатели национального хозяйства отдельно взятой страны. Показатели мезоуровня дают количественную оценку сфере услуг в отраслях и регионах. Наконец, статистические показатели деятельности предприятий, организаций, учреждений являются количественными характеристиками сферы услуг микроуровня.

Применение экономико-статистических методов обеспечивает условия для решения проблем различного характера: методологических, организационных, соответствия предоставляемой информации существующему спросу, формирования рынка платных услуг. Техническое обеспечение управления сферой услуг включает ПЭВМ с соответствующим программным обеспечением, стандартную оргтехнику, то есть не отличается принципиально от других сфер экономики.

Особенностью кадровой составляющей управления в сфере услуг является соответствие специалистов высоким квалификационным требованиям, что возможно на основе специальной системы подготовки и аттестации кадров, занимающихся управленческой деятельностью, а также экономистов-аналитиков, принимающих управ-

ленческие решения на основе статистической информации.

Таким образом, развитие рыночных отношений, усложнение бизнеса оказывает существенное влияние на внедрение экономико-статистических методов в управлении сферой услуг. Широкое применение этих методов в управлении позволит:

- проводить глубокий научный анализ сферы услуг, объективно оценивать ее состояние, устранять наметившиеся отрицательные тенденции;
- в полной мере учесть фактор времени при совершенствовании управления предприятиями и сферой услуг в целом;
- оценивать роль объективных и субъективных факторов в процессе развития;
- осуществлять системный подход к управлению развитием сферы услуг.

Отсюда следует, что применение экономико-статистических методов и моделей позволяет выполнять основную цель статистики – постоянное преобразование данных о значениях экономических показателей к виду, приемлемому для принятия решений.

С учетом мирового опыта управление развитием сферы услуг должно основываться на использовании экономико-статистических методов, опираться на концепцию сочетания рыночного и государственного регулирования, конструктивной роли статистики в развитии национального хозяйства.

Библиографический список

1. Єрина А. М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Зайцева О. А., Радугин А. А. и др. Основы менеджмента : учеб. пособие для вузов. – М. : Центр, 1998. – 432 с.
3. Кара А. Н., Асфяндрова З. Н. Менеджмент в сфере сервиса : учеб. пособие. – Тольятти : Изд-во Гос. акад. сферы быта и услуг, 1999. – 127 с.
4. Менеджмент : учебник для вузов / под ред. М. М. Максимцова, А. В. Игнатъевой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 343 с.
5. Основы менеджмента: учеб. пособие / под ред. А. Ф. Лопатиной. – М. : Юрайт, 1999. – 295 с.
6. Питер Ф. Друкер Задачи менеджмента в XXI веке : пер с англ. : учеб. пособие. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 272 с.
7. Сладкевич В. П., Чернявский А. Д. Современный менеджмент (в схемах) : опорный конспект лекций. – К. : МАУП, 2000. – 112 с.

8. Тимошенко И. И., Соснин А. С. Менеджмент организации. – К. : Изд-во Европейского университета финансов, 1999. – 350 с.

9. Шегда А. В. Основы менеджмента : учеб. пособие. – К. : Знання, 1998. – 512 с.

N. A. Voronina*

**Voronina Nataliya, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
Vesna-muguey@yandex.ru*

CONCEPT OF USING ECONOMIC AND STATISTICAL METHODS IN SERVICE SPHERE MANAGEMENT

Key words: service sphere, statistical management, economic and statistical methods and models.

In the conditions of global economic crisis and the transformation of economic relations it becomes very important to find new approaches to management and to master the techniques of effective management. Management effectiveness is largely determined by timely, accurate and reliable information, while the leading role is given to statistical information. Management effectiveness is also provided by the application of statistical methods to prove the decisions being made. The article characterizes the category "statistical management" and describes the concept of using economic and statistical methods in management of service industries.

© Воронина Н. А., 2010

УДК 338.465.2

С. В. Майорова*

**Майорова Светлана Владимировна, соискатель*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

rio@tolgas.ru

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО СЕГМЕНТА ОТРАСЛИ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: отрасль деловых услуг, деловая услуга, консалтинг, внешний эксперт.

Констатируется факт существования противоречий между ключевыми факторами, определяющими характер и уровень конкуренции в отрасли деловых услуг, и сложившейся практикой функционирования в ней хозяйствующих субъектов.

Прежде чем обозначить проблемы развития региональной отрасли деловых услуг, необходимо определить содержание основных понятий, наиболее часто употребляемых в рамках данной темы.

Наряду с тем, что само определение понятия «деловая услуга» не является стандартизированным и находится в стадии дискуссионного обсуждения, также и классификация поставщиков данных услуг имеет авторское видение.

1. По отраслевой специализации оказываемых услуг

– Во-первых, поставщиков деловых услуг можно разделить по отраслевой специализации, т. е. по отраслям экономики, в которых услугодатель оказывает услуги. Некоторые предпочитают специализироваться в какой-либо отдельной отрасли другие – в нескольких отраслях, но сосредоточиваются на определенном круге вопросов. Следует отметить, что услугодатели, занятые исключительно в одной отрасли экономики, обычно меньше по масштабам и менее известны деловой аудитории по сравнению с работающими в нескольких отраслях. В последнее время многие крупные услугодатели поглощают успешных специализированных поставщиков услуг, чтобы увеличить свою долю рынка в отдельной отрасли экономики или же ускорить вхождение в новую отрасль. Многие высокопрофессиональные консультанты считают, что услугодатели с узкой специализацией

знают сферу деятельности своих потребителей гораздо лучше, так как заняты только ею. В свою очередь, сторонники крупных поставщиков услуг, деятельность которых диверсифицирована, оспаривают это утверждение и приводят доводы, что диверсифицированная деятельность обеспечивает широкое видение проблем, способствует глубокому проникновению в суть вопроса и дает возможность учиться у коллег, которые оказывают деловые услуги в других отраслях экономики.

2. По решаемым функциональным задачам

– Несмотря на то, что разные услугодатели определяют функциональную сферу деятельности по-разному, чаще всего она представлена решением проблем в области корпоративной и товарной стратегий, операционного менеджмента, стратегии информационных технологий и внедрения разнообразных систем. Услугодатели с функциональным принципом деятельности обычно заключают договор с представителями разных отраслей экономики, поскольку потребители из совершенно различных сфер деятельности соприкасаются с одинаковыми функциональными проблемами. Здесь возникает проблема, с которой сталкиваются исследователи и которая заключается в определении названия решаемых функциональных задач. Облегчить процесс упорядочения услугодателей по решаемым функциональным задачам может помочь их

классификация по четырем основным категориям: по разработке стратегий, по информационным технологиям, консультирование по управлению информацией и консультирование по управлению персоналом. Эти четыре категории – только часть огромного разнообразия функциональных сфер деятельности поставщиков деловых услуг, каждую из которых на основе более подробного анализа можно разделить на подсферы (например, консультирование по проблемам информационных технологий подразделяется на консультирование системной интеграции, по разработке Web-сайтов и технологическому аутсорсингу).

3. По секторам, из которых привлекаются потребители (частный, государственный, некоммерческий)

– Крупные услугодатели концентрируют свою деятельность в частном секторе и получают большую часть своих доходов от сотрудничества с коммерческими предприятиями. Многие из них также активно работают с некоммерческими организациями и все больше ищут сотрудничества с муниципальными, государственными, национальными и международными органами управления. Услугодатели, консультирующие некоммерческие организации, очень немногочисленны и, как правило, меньше тех, что оказывают услуги представителям двух других секторов. Из-за ограниченных ресурсов и ассигнований некоммерческие организации обычно не могут позволить себе оплачивать высокую цену услуг внешних специалистов из частных предприятий, поэтому большинство из них оплачивает услуги только немногих опытных консультантов, стоимость услуг которых, как правило, меньше по сравнению с их коллегами из частного сектора. Малые операционные бюджеты этих организаций ограничивают возможность последних по трудоустройству выпускников университетов, поэтому инициатива поиска работы может исходить исключительно от молодого специалиста. Хотя некоторые крупные частные предприятия-услугодатели периодически проводят благотворительные акции для некоммерческих организаций, тем не менее их кон-

сультанты не могут работать безвозмездно на постоянной основе. Поэтому для претендентов, в значительной степени заинтересованных в консультировании некоммерческих организаций, лучше найти предприятие, консультирующее именно такие структуры за плату, чем работать на предприятие, которое в первую очередь оказывает деловые услуги частному сектору и крайне редко выполняет работу некоммерческого сектора в целях благотворительности.

4. По форме отношений с потребителем (независимый поставщик деловых услуг, внутреннее консультирующее подразделение стратегического планирования)

– Последний вид консультационных услуг основывается на форме отношений услугодателя с потребителями, которым он оказывает услуги: сторонние ли это потребители или внутренние подразделения. Практическая деятельность может быть либо независимой по отношению к консультируемым ею потребителям и, следовательно, осуществляться вне системы потребителей, либо зависимой и осуществляться внутри нее. Согласно общепринятому мнению, высокопрофессиональные консультанты по управлению считаются независимыми, их нанимают временно, для выполнения определенных работ, оплачивая их услуги по контракту. Однако вопреки этому обобщению все больше высокопрофессиональных консультантов работают внутри предприятия-потребителя (системы) в отделах по стратегическому планированию или развитию предпринимательской и иной деятельности. Обычно внутренние поставщики деловых услуг становятся постоянными сотрудниками системы потребителя. Их функции идентичны функциям коллег, работающих в специализированных внешних структурах, и масштабы их деятельности такие же, что и у внешних высокопрофессиональных консультантов. Они часто вытесняют последних и работают с проектами, которыми раньше занимались только специализированные внешние поставщики услуг. Многие внутренние специалисты начинают свою карьеру в качестве независимых консультантов. По мере увеличения

количества внутренних консультационных групп растет их стремление привлекать выпускников университетов и рекрутировать лучших специалистов из других структур. Крупные внутренние группы по корпоративному стратегическому планированию сейчас конкурируют за тех же студентов и тех же специалистов-практиков, что и отдельные поставщики деловых услуг, пытаясь аргументировать возможностями перспектив карьерного и профессионального роста.

Многокритериальная классификация поставщиков деловых услуг актуализирует вопрос функциональной значимости данных услуг.

Высокопрофессиональными консультантами по управлению осуществляются следующие функции:

1) выполнение обязанности экспертов в данной сфере экономики по производственным технологиям или ситуации на рынке;

2) выступление в качестве непредвзятой, нейтральной «третьей» стороны при оценке концепции или обосновании аргумента;

3) подтверждение какой-либо гипотезы или точки зрения, используя сведения, полученные после проведения всестороннего анализа;

4) выступление в качестве посредника при разрешении конфликтных ситуаций;

5) обучение персонала системы потребителей, принятие оптимальных решений;

6) организация обсуждения важных проблем, проведение деловых игр и т. д.;

7) выявление, диагностика и разрешение проблем, возникающих в предпринимательской и иной деятельности.

Следовательно, высокопрофессиональные консультанты по вопросам управления должны предвидеть возможность возникновения различных проблем и направлять потребителя в целях осуществления контроля за изменением ситуации на рынке.

По нашему мнению, основной продукт деятельности поставщиков деловых услуг – это интеллектуальный потенциал консультантов: неординарные аналитические способности, знание организационных и бизнес-стратегий, способность управлять, т. е.

консультационный продукт представляет собой услугу, обладающую высоким потенциалом значительных изменений.

Высокопрофессиональные консультанты дают рекомендации в отношении поддержания и наращивания темпов экономического роста, формирования механизма своевременного проведения адаптационных мер синхронно происходящим переменам во внешнем окружении, установления деловых контактов с потребителями деловых услуг в целях разработки стратегии достижения поставленной цели. В итоге конечным результатом услуги высокопрофессионального консультанта выступает цель, а не уверенность в ее достижении.

Следует отметить, что в экономической литературе сложилось неоднозначное отношение к внутреннему содержанию таких понятий, как «экономический рост» и «экономическое развитие». Так, Й. Шумпетер под «развитием» понимает такие изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает, т. е. только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не проводимого в движение импульса извне народного хозяйства [4]. С. Кузнец считает, что «экономический рост – это экономическое развитие, при котором долгосрочные темпы роста производства устойчиво превышают темпы роста населения» [2].

В наиболее общем понимании [5] «развитие – необратимое, направленное, закономерное изменение материи и сознания, их универсальное свойство; в результате развития возникает новое качественное свойство объекта – его состава или структуры. Различают две формы развития, между которыми существует диалектическая связь: эволюционную, связанную с постепенными количественными изменениями объекта, и революционную, характеризующую качественные изменения в структуре объекта» или же «развитие – процесс перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому качественному состоянию, от простого к сложному, от низшего к высшему» [3], а «рост – увели-

чение организма в процессе развития; увеличение в числе, размерах; совершенствование в процессе развития» [3], «Рост в процессе развития тесно связан с качественными изменениями ... характеризуется ритмичностью» [5].

Удачное исследование категории «развитие» проведено Н. Косолаповым, который, рассматривая единый понятийный ряд «перемены – изменения – трансформация – эволюция – развитие», приводит критерии разграничения этих понятий: протяженность явления во времени, его происхождение и характер (случайный/закономерный). По мере перехода от одного состояния к другому в данном понятийном ряду возрастает степень долговременности, уменьшается действие фактора случайности и вероятность обратимости.

По мнению этого автора, развитие – это «долго- и сверхдолговременное по его становлению и функциональной продолжительности; закономерное по причинам, движущим силам, природе и характеру, путям и способам его материализации; четко направленное (во времени, пространстве, характере и содержании происходящих преобразований); и по всем этим причинам необратимое изменение материальных и идеальных объектов».

По мнению В. Кретирина [1], экономическое развитие можно трактовать как совокупность социально-экономических, политических и прочих взаимоувязанных процессов, позволяющих последовательно увеличивать потенциал объекта для удовлетворения возрастающих потребностей потребителей. Иными словами, экономическое развитие объекта включает динамичное наращивание его потенциала, а также создание мотивации к расширенному воспроизводству данного объекта и повышению его конкурентоспособности.

Учитывая вышеизложенное и придерживаясь мнения С. И. Ожегова [3], считаем необходимым трактовать экономическое развитие как переход из одного качественного состояния в другое, т. е. развитие всегда связано с качественными изменениями, а рост количественных показателей о раз-

витии объекта не свидетельствует, равно как и снижение этих показателей, о его деградации.

В качестве объекта исследования выступает отрасль деловых услуг.

Классическое определение отрасли звучит следующим образом: «Отрасль – группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве».

Покажем, что различные сектора хозяйственной деятельности поставщиков деловых услуг образуют единую отрасль. Процесс предоставления деловых услуг представляет собой логическую цепочку процедур, выполняемых совместными усилиями поставщика услуг и потребителя для решения проблем и осуществления изменений.

Процесс оказания деловых услуг последовательно проходит предконтрактную, контрактную и послеконтрактную стадии. На первой (предконтрактной) стадии потребителем устанавливается наличие проблемы и необходимость привлечения для ее решения эксперта, который по результатам предварительной диагностики делает предложение потребителю по поводу задания. Роль последнего состоит в том, чтобы оказать поддержку поставщику деловых услуг в уточнении формулировок проблемы, в организации информационного обеспечения работы (документы, интервью, опросы, встречи с руководством и персоналом). Эта стадия завершается заключением контракта. Цель этой стадии – обеспечить единство в понимании сущности экспертного проекта потребителем и внешним специалистом.

Вторая стадия включает в себя ряд крупных этапов (диагностика, выработка и внедрение рекомендаций), распадающихся на определенные процедуры. Основные цели контрактной стадии: определить конкретные результаты и направления работ; обеспечить разработку решения проблемы и механизма внедрения рекомендаций;

осуществить полную реализацию запланированного.

Заключительная (послеконтрактная) стадия связана с уходом внешнего специалиста и планами будущего сотрудничества. Назначение этой стадии – обеспечить необратимость полученных результатов.

Существует множество подходов и разнообразие выделяемых этапов и подэтапов (процедур) процесса оказания деловых услуг. Различные классификации не противостоят друг другу, а отличаются глубиной детализации.

Качественная однородность поставщиков деловых услуг проявляется в следующих параметрах:

- организационной структуре (число специалистов на разных уровнях предприятия);

- полезной загрузке специалистов (доля рабочего времени, оплачиваемого потребителями за оказанные услуги);

- в ставках почасовой оплаты (плата, взимаемая с потребителя за один час рабочего времени специалиста).

Немаловажным для обоснования профессионального сектора хозяйственной деятельности в качестве единой отрасли является доказательство однородности оказываемых поставщиками услуг и выполняемой ими специфической функции в национальном хозяйстве. Все хозяйствующие субъекты, функционирующие в региональной отрасли профессиональных услуг, разрешают для заказчиков принципиально сходные задачи и проблемы, что дает услугодателям возможность использовать в своей практике единые методы анализа.

Качественно более зрелая конфигурация знаний и навыков специалистов, выступающих в роли экспертов по реализации отдельных управленческих функций в хозяйствующих структурах народно-хозяйственного комплекса региона, по сравнению с наемными специалистами последних, но выполняющими аналогичные операции, позволяет синтезировать синергетический эффект в хозяйственных системах поставщиков деловых услуг и создавать дополнительную добавленную стоимость.

Тогда определение отрасли деловых услуг формулируется следующим образом: «Отрасль деловых услуг – группа качественно однородных хозяйственных единиц, характеризующихся особыми условиями оказания данных услуг в системе общественного разделения труда, обеспечивающими единство в понимании сущности экспертного проекта потребителем и внешним специалистом; разрешающих принципиально сходные задачи и проблемы, давая возможность использовать единые методы анализа; выступающих в роли экспертов по реализации отдельных управленческих функций в хозяйствующих структурах народно-хозяйственного комплекса.

Возвращаясь к основной идее статьи, мы констатируем факт существования противоречий между ключевыми факторами, определяющими характер и уровень конкуренции в отрасли деловых услуг и сложившейся практикой функционирования в ней хозяйствующих субъектов.

Таким образом, анализируя наиболее серьезные проблемы в развитии отрасли деловых услуг, отмечаем следующее:

- ряд внешних экспертов по управлению не имеют специального образования, что отрицательно сказывается на качестве оказываемых ими услуг;

- отдельные поставщики профессиональных услуг продают уже отработанный универсальный стандартизированный продукт, не вникая в специфику деятельности предприятия-заказчика;

- вследствие сложившихся стереотипов мышления обращение к внешнему эксперту по управленческим вопросам считается признаком несостоятельности руководителя, его низкой профессиональной квалификации;

- продукт управленческой экспертизы, т. е. рекомендация, которую дают потребителю, неосвязаем, его трудно измерить и оценить. Мнение внешнего эксперта о его реальной ценности обычно не совпадает с точкой зрения потребителя. Поэтому, предлагая свои услуги на рынке, услугодатель фактически продает потребителю ожидание помощи в удовлетворении его потребности,

при этом сам потребитель лишен реальной возможности оценить предлагаемый товар и вынужден надеяться на получение желаемого результата;

– критерии оценки, система учета затрат и механизм обоснования оплаты деловых

услуг экономически не оптимальны. Одновременно для хозяйствующих субъектов, нуждающихся в срочной санации, данные услуги на сегодняшний день являются труднодоступными.

Библиографический список

1. Кретинин В. Г. Под российской короной, или Русские в Кенигсберге. 1758–1762. – Калининград : Калининградское книжное изд-во, 1996.
2. Кузнец С. Денежная заработная плата рабочих и служащих фабрично-заводской промышленности г. Харькова в 1920 г. // Материалы по статистике труд на Украине / под ред. зав. отд. труда И. Н. Дубинской. – Вып. 2. – Июль 1921 г. – С. 53-64.
3. Ожегов С. И., Шведова Ю. Н. Толковый словарь русского языка. – М. : Изд-во «Азъ», 1992.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.
5. Ядгаров Л. С. История экономических учений : учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001.

S. V. Mayorova*

**Mayorova Svetlana, applicant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
rio@tolgas.ru*

**TERMINOLOGICAL ASPECT FOR WORKING OUT
THE PROBLEMS OF REGIONAL SEGMENT OF BUSINESS SERVICES**

Key words: business services sector, business services, consulting, outside experts.

The article deals with the existing contradictions between the key factors, determining the nature and level of competition in the sector of business services, and the current practice of its businesses functioning.

© Майорова С. В., 2010

УДК 334

О. В. Маркова*

**Маркова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
markovaolga@yandex.ru*

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ СУБЪЕКТОВ КЛАСТЕРА ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: особая экономическая зона, кластер деловых услуг, центр управленческого консультирования, сетевая организация деловых производственно-коммерческих и интеллектуальных услуг, принцип синергизма, аутсорсинг.

Показана актуальность развития в регионе кластера делового сервиса. В качестве данного образования автор предлагает сетевую организацию деловых производственно-коммерческих и интеллектуальных услуг с центром управленческого консультирования. Согласно принципу синергизма это позволит эффективно функционировать и развиваться предприятиям МСБ в особой экономической зоне.

Говоря о необходимости развития кластера делового сервиса, специалисты подчеркивают, что в существующих условиях особое внимание должно быть обращено на первостепенное развитие такой составляющей инфраструктурного комплекса, как управленческая инфраструктура. Во-первых, она создает необходимые условия для качественного функционирования всех сфер экономики; во-вторых, способствует формированию и тесному взаимодействию всех элементов самого инфраструктурного комплекса [1, 2]. Однако менталитет большинства отечественных руководителей и специалистов по-прежнему упорно направлен на изыскание денежных средств, получение кредитных ресурсов с целью преимущественно нового строительства, реконструкции и технического перевооружения. И это при огромном парке простаивающего оборудования и массе неработающих предприятий в Самарской области и г. Тольятти.

Общение с руководителями малых и средних предприятий г. Тольятти показывает, что они продолжают делать упор на традиционные методы – новое строительство и реконструкцию, техническое перевооружение, оставляя совершенствование методов управления без должного внимания. По нашему глубокому убеждению, в

формирующейся рыночной экономике объекты управленческой инфраструктуры должны развиваться быстрее по сравнению с другими элементами комплекса деловых услуг, с тем чтобы активно влиять на его становление как целостной системы. На практике эта задача облегчается тем, что создание управленческой инфраструктуры не связано с крупными капиталовложениями, а требует прежде всего наличия управленческого потенциала, представленного высококвалифицированными, активными и высоконравственными кадрами управленцев и консультантов, и соответствующего организационно-экономического механизма их взаимодействия. Основу управленческой инфраструктуры составляют сеть организаций и фирм управленческого консультирования, ведущие ученые и преподаватели вузов, успешные менеджеры.

Главная роль менеджмент-консалтинга, на наш взгляд, должна заключаться в основном в организационной диагностике проблем, поиске причин, места и времени их появления, тенденций развития и выявлении их влияния на общие результаты деятельности предприятия МСБ. Подготовка программ и проектов решения проблемы или адаптации имеющихся готовых решений к условиям организаций-клиентов могут осуществляться партнерами управлен-

ческих консультантов по оказанию интеллектуальных деловых услуг – экспертами и узкими специалистами в функциональных областях [5. С. 122]. Таким образом, менеджмент-консалтинг станет играть роль интегратора, связующего звена между потребностями МСБ в интеллектуальных услугах и конкретным сервисом для их удовлетворения.

В современных условиях практическое распространение получила организационная модель, которую часто называют *пау-*

тиной и которая координируется из центра, представляющего централизованную организацию. Центр связан с разными участниками, которые выполняют специализированные функции и взаимосвязаны. Центры, основанные вокруг ядра руководителей и специалистов, пользуются услугами внешних субподрядчиков и работников с неполной занятостью. Важнейшие условия деятельности интеллектуальной организации приводятся в табл. 1.

Таблица 1

Условия построения и функционирования интеллектуальной организации

<i>Свобода выбора</i>	<i>Общая ответственность</i>
Широкий доступ к информации	Равенство и разнообразие мнений
Свобода предпринимательства	Система добровольного обучения
Либерализация рабочих групп	Демократическое самоуправление
Ограниченное корпоративное правление	

Рассмотрим принципы, условия и особенности построения и функционирования сетевой организации деловых услуг на основе центра управленческого консультирования (ЦУК). Подобную сетевую форму организации, состоящую из множества разнородных, частично независимых фирм, оказывающих интеллектуальные, производственные, обслуживающие, обеспечивающие, коммерческие и др. услуги, мы предлагаем для функционирования кластера деловых услуг (КДУ) предприятий малого и среднего бизнеса г. Тольятти.

В таком варианте партнерства фирмы интеллектуальных услуг (ФИУ), к которым относятся аудиторские, консалтинговые, проектные, исследовательские и другие, будут иметь общую информационную и технологическую базу, обслуживаться единым методологическим центром, занимающимся научной и технологической поддержкой их исследований. Предлагаемая организационная форма призвана поддерживать баланс между автономией отдельных ФИУ и контролем над ними. Каждая ФИУ для получения максимального дохода должна работать независимо и быть достаточно автономной для своевременного

принятия решений. Вместе с тем весь кластер деловых услуг достигает успеха, когда ФИУ, входящие в него, сотрудничают в сферах, которые являются общими для всех. Эффект заключается в том, чтобы данное сотрудничество способствовало развитию творчества и росту производительности и качества предоставляемых интеллектуальных услуг и, как следствие, экономическому развитию клиентов. Поскольку кластер как сетевую организацию предполагается создать для оказания деловых, в том числе и интеллектуальных, услуг предприятиям малого и среднего бизнеса, то саму эту организацию следует отнести к интеллектуальной организации.

Более того, поскольку кластер будет функционировать как открытая система для решения рыночных проблем хозяйствующих субъектов, то его можно отнести к рыночно-интеллектуальному предприятию (РИП). Нам представляется, что для него будут характерны следующие роли, которые он может играть в процессе взаимодействия с ФИУ и независимыми клиентами с целью опережающей адаптации последних к будущим изменениям рыночной среды (табл. 2).

Таблица 2

Характерные интеллектуальные роли кластера деловых услуг

Роль кластера	Сущность роли
Создатель знания	Создает знания для консультантов относительно доли данной категории потребителей путем сбора информации из каждого доступного источника и формирования специальной базы знаний
Коммуникатор	Распространяет знания в масштабе всей сетевой организации, понимая, что доверительные отношения поощряют клиентов принимать участие в опросах по качеству услуг и обслуживания и позволяют получать дополнительную информацию о их запросах и новые заказы
Стратег	Осуществляет стратегическое управление каналами связи. Поскольку все каналы связаны с одной и той же информацией, клиент может использовать любой из них для связи с кластером по любому вопросу. Для стратегического планирования кластер использует методы анализа будущих ситуаций (СТЭП и SWOT-анализ), управление по слабым сигналам и др.
Инноватор	Разрабатывает самостоятельно и использует имеющиеся передовые технологии для получения и обработки информации, превращения ее в знания, разрабатывает и использует новые технологии и нестандартные управленческие решения для выполнения заказов клиентов
Интегратор	Применяет интеллектуальный потенциал всех работников сетевой организации в процессе их взаимодействия и создания цепочек знаний, которые могут быстро распространяться и применяться по нужным направлениям, создавая эффект синергизма

Для успеха управленческого консультирования, на наш взгляд, обязательно должен достигаться баланс между централизацией и децентрализацией КДУ как организации, построенной по сетевому принципу. Сетевая интеллектуальная организация обеспечивает гибкое, иногда временное взаимодействие между производителями деловых услуг. Она представляет собой динамичную структуру, в которой основные компоненты могут быть добавлены или выведены согласно изменившимся запросам клиентов или внешним условиям. Главным преимуществом сети является то, что каждый ее участник может сконцентрировать внимание на том виде деятельности, в котором он добился высших результатов. Членов сетевой организации связывают не традиционные иерархические отношения, а экономические контракты и единые цели, а в кластер деловых услуг они входят по принципу взаимодополнения.

Многие зарубежные организации довели работу сети до такого уровня, когда практически стираются барьеры между фирмой, ее клиентами и конкурентами, сеть может расширяться или сужаться по мере необходимости. Эффект синергизма достигается за счет того, что все участники сети выполняют четко очерченные обязанности, взаимно дополняя друг друга, а общее качество

и эффект работы повышается. Одновременно некоторым ФИУ удастся также ликвидировать те виды деятельности или отдельные операции, которые могут быть выполнены другими участниками сети на более высоком уровне.

Наиболее значимым результатом комбинации обширных и разнообразных знаний фирм интеллектуальных услуг будет так называемая *виртуальная услуга*. Это, в частности, новый процесс, связанный с использованием интеллекта, высокоскоростных коммуникационных процессов, технологии программного обеспечения и т. п. Непременным условием для оказания виртуальной услуги является интеграция информации и знаний и появление на этой основе корпорации нового типа, имеющий целью выпуск такой услуги. Для того чтобы создать виртуальную услугу, компания должна непрерывно контролировать большие объемы информации, осваивать новые знания и навыки.

Далее считаем необходимым привести принципы, по которым будет функционировать сетевая организация деловых производственно-коммерческих и интеллектуальных услуг малому и среднему бизнесу КДУ [4. С. 53]:

- отсутствие отношений преимущественного подчинения;

- приоритет индивидуальной выгоды (прибыли) каждого члена сети и клиента;
- гибкое построение временных творческих групп при объединении компетентности различных ФИУ;
- отделение выработки политики государственными органами и общественными организациями в области развития малого и среднего бизнеса (МСБ) от оказания услуг ЦУК;
- использование информационных технологий и телекоммуникационных процессов при оказании услуг;
- свободный доступ к информации и знаниям всех членов сети и клиентов;
- совместная интеллектуальная собственность и создание стратегических альянсов;
- объединение ключевых технологий, информации и знаний;
- ускоренные темпы разработки новых видов услуг и обслуживания;
- высокие индивидуальные права членов сетевой организации;
- профессиональное развитие в рамках организации и совместно с клиентами;
- сотрудничество клиентов, консультантов, поставщиков информации, руководителей и исполнителей предприятий МСБ, государственных органов и общественных организаций.

Предлагаемый нами КДУ как сеть деловых услуг будет представлять собой сообщество функциональных партнеров, управляющих проектированием, производством и реализацией деловых услуг с наиболее полным использованием современных знаний, информационных технологий и развернутой системой контрактов, с независимыми рабочими творческими группами, структурами и отдельными консультантами.

Таким образом, кластер деловых услуг – это сетевая структура независимых организаций, связанных экономическими интересами, знаниями, информационными технологиями, объединяющихся для эффективного использования стремительно меняющихся условий функционирования. Предполагается, что КДУ как корпорация может

не иметь головного офиса и организационного устава, а партнерство может даже прекратить свое существование, если его возможности исчерпаются [3. С. 10].

Центром может стать так называемая *модульная корпорация*, которая состоит из условного центра управленческого консультирования, окруженного сетью ведущих поставщиков. В любом случае КДУ – это ядро интеллектуальной экономической деятельности, например научных исследований и разработок, а сеть состоит из штатных специалистов, которые производят компоненты услуги, осуществляют поставку, выполняют финансово-отчетную работу. Вместе с тем управленческий консалтинг явится интегрирующим инструментом для создания и развития не только интеллектуальных, но и производственно-коммерческих деловых услуг, в которых нуждаются предприятия малого и среднего бизнеса.

Как правило, финансовые результаты деятельности предприятия отражают то, что уже есть, а не то, что будет, поэтому инвесторы и кредиторы ищут индикаторы, позволяющие прогнозировать успех организации в будущем. В развитой рыночной экономике таким индикатором служит способность фирмы воспринимать нововведения и действовать оперативно в соответствии с изменяющейся внешней средой [2. С. 45]. Таким образом, интеллектуальный капитал становится главным источником создания устойчивых конкурентных преимуществ предприятий, усиления их потенциальной ценности, а управленческое консультирование – катализатором развития всего комплекса деловых услуг для малого и среднего бизнеса региона.

На наш взгляд, КДУ может взять в аутсорсинг прежде всего те интеллектуальные функции управления и обслуживания производства, на выполнение которых специализация предприятия не оказывает большого влияния: бухгалтерское обслуживание; социально-экономические и маркетинговые исследования; психофизиологическое консультирование руководителей; автоматизация управления и другие. Для их осуществ-

ления нужны опытные специалисты. Наряду с этими функциями желательно передать в аутсорсинг на уровне города (области) и производственно-коммерческие, обеспечивающие и обслуживающие функции, для выполнения которых кроме опытных специалистов нужна соответствующая материально-техническая база: техническое развитие и техническое обслуживание производства; капитальное строительство и ремонт;

транспортное обслуживание; материально-техническое снабжение и логистика; производственная санитария и дизайн и др. Кластер поможет освободить персонал МСБ от излишних функций, сформирует для него систему управления знаниями, развития способностей, что позволит предприятиям не только противостоять внешним угрозам, но и успешно развиваться в особой экономической зоне.

Библиографический список

1. Голиченко О. Г. Современная технологическая революция и новые возможности инновационного развития «догоняющих» стран // Инновации. – 2010. – № 3. – С. 12-22.
2. Голиченко О. Г. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения // Вопросы экономики. – 2010. – № 8. – С. 41-53.
3. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.
4. Кулапина Г. М. Обслуживание малого и среднего бизнеса для повышения его конкурентоспособности : монография. – М. : NOTA BENE Медиа Трейд Компания, 2005. – 149 с.
5. Майстер Д., Грин Ч., Галфорд Р. Советник, которому доверяют. – М., 2004. – 272 с.

O. V. Markova*

**Markova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
markovaolga@yandex.ru*

SYNERGETIC EFFECT OF CLUSTER SUBJECTS IN BUSINESS SERVICES

Key words: Special Economic Zone, cluster of business services, management consulting center, network organization of industrial, commercial and intellectual services, synergy principle, outsourcing.

The research proves the urgency of cluster development in the region to support the sphere of business services. For these purposes the author proposes to form the network organization of industrial, commercial and intellectual services with management consulting center. According to the principle of synergy this scheme will function effectively and support the development of small and medium businesses within the special economic zone.

© Маркова О. В., 2010

УДК 338.48

Н. Г. Старчикова*

**Старчикова Наталья Глебовна, кандидат экономических наук*

ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти

kaf_bu@tolgas.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: туризм, регион, функции туризма, инфраструктура, туристический продукт.

Рассмотрено значение туризма в современных условиях страны и региона, а также проблемы и тенденции развития туристической отрасли. В частности, отмечаются особенности инфраструктуры рынка туристических услуг и специфика потребления туристического продукта. Представлены три экономические функции, выделяемые в туризме: производственная, функции обеспечения занятости и создания дохода. Выявлены основные факторы, определяющие привлекательность региона как объекта туризма.

Становление рыночной экономики в России усилило интерес к повышению качества туристического обслуживания населения. Именно туризм нередко оказывался в разных странах тем рычагом, использование которого позволяло оздоровить всю национальную экономику страны. Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест, обеспечении занятости населения и активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т. е. выступает своеобразным катализатором социально экономического развития. Туризм стал одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире.

Туризм в России в настоящее время переживает подъем. Большинство туристических центров России сосредоточено в Санкт-Петербурге и Москве, так как в этих городах расположены самые известные достопримечательности страны – Красная площадь, собор Василия Блаженного, Кремль – в Москве, Петропавловская крепость, Эрмитаж, храм Спаса на Крови – в Петербурге. Туристов привлекает богатое культурное наследие и прошлое России.

Кроме двух столиц большой популярностью пользуются небольшие города, знаменитые своей архитектурой, историей, например Великий Новгород со своим старинным кремлем, церквями и берестяными грамотами.

С 2005-го по 2008 год численность туристов, обслуженных на территории России, увеличилась более чем на 50 процентов. Сейчас по приему иностранных туристов страна находится на 15 месте в мире. По прогнозам ВТО, в текущем году Россия может переместиться на девятое место, а количество посетивших ее туристов составит 29,5 миллиона человек.

Успешный опыт многих стран в достижении высоких экономических результатов от развития туризма превращается в наших условиях отнюдь не в реальность, а в сладкий приятный миф, который тиражируется в средствах массовой информации, порождая несбыточные надежды и упования. А на деле, на фактах последствий развития туризма возникает картина, вызывающая у государства, его финансовых органов глубокое разочарование. И это прежде всего из-за плачевного состояния платежного баланса страны по статье «туризм». В сопоставлении его сторон открывается весьма парадоксальный итог – туризм не приносит

стране валюту, а демонстрирует надежный канал ее утечки.

Можно предъявить немало претензий к чистоте и надежности данных, содержащихся в платежном балансе. И прежде всего вызывает удивление, что, несмотря на значительное превышение въезда иностранцев в страну над выездом граждан России за рубеж, платежный баланс остается отрицательным. В 1993–1995 гг. выезд граждан России значительно превышал обратный поток: в 1993 г. – в 1,6 раза, в 1994 г. – в 2,2 раза, в 1995 г. – в 2,1 раза. С 1996 г. произошли радикальные изменения – въездной поток стал значительно превышать выезд из России: в 1996 г. – в 1,3 раза, в 1997 г. – в 1,6 раза, в 1998 г. – в 1,4 раза.

Развитие данной отрасли ускоренными темпами в нашей стране и возрастание роли конкуренции и степени коммерциализации туристической деятельности привели к необходимости формирования эффективной системы управления туристическим бизнесом. Опыт развитых стран показывает, что решение отмеченной проблемы может быть достигнуто за счет применения новых информационных технологий и путем построения на их основе информационных систем управления туристическими фирмами. Следовательно, тема исследования, затрагивающая решение отмеченных выше проблем развития национальной экономики и отражающая важные задачи формирования эффективной системы управления туристическими предприятиями, является весьма актуальной и имеет как теоретическую, так и практическую направленность.

Необходимо отметить, что проблемами развития туристической отрасли в нашей стране занимались следующие отечественные ученые: Н. А. Агеева, А. Ю. Александрова, И. Т. Балабанов, М. Б. Биржанов, В. Г. Герасименко, В. Г. Гуляев, А. Г. Дурович, Н. И. Ильина, Н. И. Кабушкин, И. С. Калашников, Г. А. Карпова, В. А. Квартальнов, А. Т. Кириллова, Г. А. Папирян, Е. П. Пузакова, И. А. Расторгуева, В. Б. Сапрунова, Н. И. Саченкова, В. С. Семин, С. Н. Шпилько и многие другие.

Однако, несмотря на полученные фундаментальные результаты исследований в рассматриваемой области народного хозяйства, все еще остается большое количество слабо изученных проблем, в частности проблем, связанных с формированием эффективных систем управления туристической фирмой на базе современных технологий и разработки оптимальных методов управления.

Туристический рынок представляет собой относительно самостоятельную часть более широкого понятия – «рынок товаров и услуг», где реализуются специфические товары и услуги для туристов. Основной особенностью туристического рынка является явное преобладание услуг. Туристические товары и услуги могут быть потреблены только в том случае, если потребитель (турист) доставлен к месту их производства, а обычные товары и услуги готовы к потреблению тогда, когда произведенная продукция закончит передвижение от места производства к месту потребления.

Другими особенностями туристических услуг как объекта потребления являются неравномерность спроса в течение года (например, для отдыха или религиозного туризма), широкий диапазон эластичности спроса на определенные услуги и т. д. Поскольку туристы потребляют услуги и товары в месте временного проживания, то структура их потребления рассматривается как множество обязательных, специфических и дополнительных потребностей, предоставляемых туристической фирмой согласно содержанию тура, т. е. оговоренных при заключении контракта на услугу. При этом туристы могут дополнительно удовлетворять свои потребности независимо от туристической фирмы, за счет приобретения товаров и услуг, предоставляемых им различными субъектами туристического рынка по месту прибытия.

Под инфраструктурой рынка понимают совокупность предприятий, организаций и служб, способствующих реализации экономических, хозяйственных и других отношений между основными субъектами.

Применительно к рынку туристических услуг в состав инфраструктуры входят:

- средства размещения туристов (гостиницы, автокемпинги и др.);
- объекты общественного питания;
- средства транспорта, обслуживающего туристов;
- объекты познавательного, оздоровительного, культурно-исторического, религиозного, спортивного, развлекательного характера, а также объекты иного назначения, используемые при предоставлении туристических услуг или специально созданные для этих целей.

Особенностью инфраструктуры рынка туристических услуг является то, что многие организации и объекты этой инфраструктуры обслуживают не только туристов, но и другие субъекты, не имеющие отношения к туризму. Такими организациями являются: транспортные объекты, предприятия общественного питания, средства массовой информации, службы, занимающиеся санитарными, правовыми и другими формальностями. Большинство средств производства туристических услуг арендуется туроператором у других хозяйствующих субъектов, не имеющих прямого отношения к туризму. Об этом свидетельствует соотношение основных и оборотных средств туристических фирм. Оборотные средства, как правило, составляют 88–95% общей стоимости средств производства.

Другой особенностью инфраструктуры рынка туристических услуг является неравномерность (сезонность) функционирования в течение года.

Средства размещения определяются любыми объектами, которые регулярно или иногда предоставляют туристам для ночевки комнаты в каких-либо иных помещениях или на огороженных площадках. Различают коллективные и индивидуальные средства размещения. К коллективным средствам размещения относят: гостиницы, специализированные заведения и прочие предприятия размещения туристов для временного проживания. Транспортные предприятия (воздушный, водный и сухопутный), оказывающие услуги путешественникам, раз-

личаются по категориям, разрядам транспортных средств и классам обслуживания во время перемещения.

Объективное формирование туристических потребностей – это исходный пункт той экономической системы, которую представляет собой современная сфера туризма. В этой динамичной системе можно выделить четыре основных звена (подсистемы):

- производство туристических услуг;
- формирование туристического продукта;
- реализация туристического продукта;
- потребление туристического продукта.

Туристические потребности в общеэкономическом аспекте формируют интересы туристов. С точки зрения рыночных отношений эти потребности лежат в основе потребительского спроса на туристический продукт. Туристическая индустрия осуществляет производство туристических услуг. С точки зрения рынка это производство формирует предложение туристических услуг. Весьма сложными и специфичными сферами являются процесс формирования туристического продукта (тура) и его последующая реализация на туристическом рынке.

Сама по себе каждая отдельная туристическая услуга (размещение, питание, транспортировка, бытовые услуги, экскурсии, культурно-массовые мероприятия, спорт, оздоровительные услуги и т. п.) не может удовлетворить все потребности туриста. В этих условиях возникает объективная необходимость кооперации самых различных туристических услуг в единый комплекс – тур, или туристический продукт. Эта объективная необходимость формирования комплекса туристических услуг с целью наиболее полного удовлетворения потребностей туристов, в свою очередь, породила в экономике туризма особую роль турорганизаторов на туристическом рынке – туроператоров.

Туроператорская деятельность – это деятельность по формированию туристического продукта, включающая различные услуги по продвижению этого продукта на рынок и его реализации.

Турагентская деятельность – это продолжение деятельности туроператора, но уже на розничном рынке. От имени туроператора турагент как бы завершает рыночную сделку по купле-продаже туристического продукта.

Заключительное звено экономической системы туризма – потребление туристического продукта – также имеет свою специфику. Традиционно отмечаются ряд особенностей потребления туристического продукта.

Первая особенность туристического потребления. В обычном материальном производстве результат производства (товар) движется от места производства к месту его реализации. В туризме положение иное: для потребления турпродукта в целом или отдельных услуг сам потребитель (турист) должен быть доставлен в место образования туристического продукта или отдельных его услуг.

Вторая особенность туристического потребления состоит в том, что расходы туриста, как правило, количественно превышают обычные расходы его проживания в постоянной среде обитания. Это связано с повышенными затратами на транспорт, жилье, питание, а также на культурные и деловые мероприятия. Часть повышенных расходов связана с фактором престижности туристического потребления. Эта особенность существенно обостряет проблему доходов и затрат в сфере туризма. В связи с этим учет издержек и доходности в туризме приобретает большое значение.

Третья особенность туристического потребления заключается в том, что предельная полезность продукта с точки зрения самого туриста, страны его постоянного проживания, страны, в которую турист приехал, и с точки зрения туристического рынка различна и качественно, и количественно. Эта особенность туристического потребления вытекает из того объективного факта, что рынок туристических услуг сталкивается с так называемыми внешними эффектами (экстерналиями).

По своей природе внешние эффекты могут быть положительными и отрицательными.

Положительные эффекты:

- доходы нетуристических организаций в связи с увеличением реализуемых услуг,
- непосредственно не входящих в пакет туристического продукта;
- развитие инфраструктуры региона в связи с развитием туризма;
- рост заработной платы, увеличение числа рабочих мест и вакансий;
- рост государственных доходов за счет налогов, пошлин и т. п.

К отрицательным внешним эффектам относятся: ущерб живой природе (загрязнение воды, воздуха, шум); использование территории, пригодной для целей, не связанных с туризмом и т. д.

Отсюда следует, что в туризме как особой сфере хозяйства принципиальное значение приобретает учет явных (бухгалтерских) затрат, имеющих чисто рыночный характер, затрат неявных, имеющих характер упущенных экономических возможностей, а также затрат социальных, имеющих для региона особое социально-экономическое значение.

Четвертая особенность туристического потребления состоит в том, что оно имеет «кредитный» характер, т. е. ограничено во времени, строго оговорено по срокам и условиям юридически и экономически оформленной сделки при купле-продаже туристического продукта. Эта особенность туристического потребления рождает своеобразную интенсификацию всех действий туриста, что ставит перед организаторами туров особые трудности и усиливает роль менеджмента.

Пятая особенность туристического потребления определяется ее особым характером. Туризм (выездной, въездной и внутренний) предполагает деловые встречи, покупку товаров и т. д., однако туристический рынок так же органично включает и приобретение товаров и услуг особой культуровой и культурологической направленности, отражающих социальную и национальную специфику города, региона, страны. В этом

смысле туристическое потребление и соответственно туристический рынок, помимо рыночной прозы, несут в себе особый культурологический аспект, некий романтический ореол.

Шестая особенность туристических услуг заключается в том, что, с одной стороны, некоторые виды услуг имеют неосызаемый, нематериальный характер (например, рассказ экскурсовода может оказать на туристов глубокое эмоциональное воздействие, которое нельзя выразить материально, заранее увидеть или испытать), с другой стороны – услуги туризма имеют материальный характер: турист оказывается перевезенным, вылеченным, отдохнувшим. Но в том и в другом случае специфика туристических услуг состоит в том, что они не существуют до их предоставления.

Таким образом, в туризме наблюдается неразрывность производства и потребления услуг. Это обстоятельство позволяет заключить, что туризм следует рассматривать как единую динамично функционирующую систему услуг, которая включает многообразие хозяйствующих субъектов. При всей важности индустрии туризма в процессе ее управления нельзя забывать о главном – о самом туристе, потребителе туристических услуг. Его потребности и степень их удовлетворения является главным критерием качества туристического продукта, от которого зависит получаемая фирмой прибыль.

Анализ существующих определений понятия «туризм» приводит к выводу о том, что подавляющее большинство авторов трактуют туризм только с точки зрения потребителя, т. е. туризм как путешествие, предпринятое с определенной целью. Однако такой подход не позволяет определить туристический бизнес как объект управления. Для этого требуется рассмотрение туризма с позиции производителя, как специфической сферы деятельности, направленной на реализацию туристических услуг и товаров различными туристическими фирмами, обладающими необходимыми для этого ресурсами. При этом можно дать следующее определение туризму: это специфическая отрасль сферы услуг, вклю-

чающая деятельность различного вида предприятий и индивидуальных предпринимателей, образующих инфраструктуру туристической отрасли и предоставляющих комплекс туристических услуг и продажу туристических товаров в целях удовлетворения потребностей человека в период его отдыха, организованного в виде путешествия (поездки).

Традиционно в туризме принято выделять следующие три экономические функции: производственную, функции обеспечения занятости и создания дохода. Некоторые экономисты считают целесообразным дополнить список экономических функций туризма функцией сглаживания региональных диспропорций и функцией нивелирования отклонений платежного баланса. Реализация этих функций определяет место туризма в народнохозяйственном комплексе страны.

Туризм уже давно рассматривается как одна из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства. Об этом свидетельствует тот факт, что на долю туризма приходится около 10% мирового валового национального дохода.

К началу третьего тысячелетия на долю международного туризма приходится 8% общего объема мирового экспорта и 30-35% мировой торговли услугами. Общие расходы на внутренний и международный туризм составляют 12% мирового валового национального продукта. Развитие туризма играет важную роль в решении социальных проблем. Во многих странах мира именно за счет туризма создаются новые рабочие места, поддерживается высокий уровень жизни населения, создаются предпосылки для улучшения платежного баланса страны. Необходимость развития сферы туризма способствует повышению уровня образования, совершенствованию системы медицинского обслуживания населения, внедрению новых средств распространения информации и т. д. Туризм оказывает влияние на сохранение и развитие культурного потенциала, ведет к гармонизации отношений между различными странами и народами, заставляет правительства различных стран,

общественные организации и коммерческие структуры активно участвовать в деле сохранения и оздоровления окружающей среды.

При этом косвенное влияние туризма на экономику почти равно ее прямому результату. Туристический бизнес стимулирует развитие других отраслей хозяйства: строительства, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления, связи и т. д. Данный бизнес привлекает предпринимателей по многим причинам: небольшие стартовые инвестиции, растущий спрос на туристические услуги, высокий уровень рентабельности и минимальный срок окупаемости затрат. В ряде зарубежных стран туризм является одной из самых приоритетных отраслей, вклад в валовой национальный доход которых составляет 15–35% (Венгрия, Чехия, Австрия, Швеция, Италия, Франция, Испания, Португалия). В туристической индустрии динамика роста объемов предоставляемых услуг приводит к увеличению числа рабочих мест намного быстрее, чем в других отраслях. Временной промежуток между ростом спроса на туристические услуги и появлением новых рабочих мест в туристическом бизнесе минимальный.

Таким образом, туризм, являясь выгодной отраслью экономики, может стать при соответствующих условиях важнейшей статьей валового национального дохода России, в то время как, отказывая туризму в поддержке, Россия теряет миллиарды рублей и сотни тысяч потенциальных рабочих мест. Чтобы проследить динамику развития туризма в России, рассмотрим его эволюцию, так как туризм по своей сути является продуктом длительного исторического развития, предпосылки которого берут свое начало в глубокой древности.

Насыщенность сбытовой сети по странам Европы существенно различается. Если в среднем по странам Европейского союза один сбытовой пункт приходится на 10000 человек, то в Бельгии – на 6000, в Великобритании – на 8000, в Германии – на 9000 человек. На первый взгляд может возникнуть представление, что развитость сети

сбытовых пунктов в России отстает от Европы в 1,5 раза, но в действительности, если сопоставить реальные потоки туристов, можно прийти к противоположным выводам, т. к. наша туристская подвижность отстает от этого показателя в европейских странах в 20–30 раз. В этом случае число сбытовых пунктов в России в соответствии с общественной необходимостью могло бы быть на уровне 1–2 тысяч.

Подавляющее большинство турфирм имеет один сбытовой пункт. Наиболее известные турфирмы, флагманы отрасли, могут иметь сотни агентских соглашений, однако даже они имеют обороты, которые в сравнении с гигантами мирового туристского бизнеса США, Германии, Великобритании, имеющими обороты в 2–10 млрд долл. США, представляются карликовыми. Процесс централизации капитала в туризме развитых стран набирает силу. Это проявляется не только среди туристских фирм, но и в других подразделениях рынка (в гостиничном и ресторанном деле, среди транспортных компаний), газеты постоянно сообщают о новых объединениях и поглощениях.

Существует немало объективных причин, подталкивающих фирмы, оперирующие на туристском рынке, к объединению. На мировом рынке наши крупнейшие и малые туроператоры сталкиваются с партнерами, которые значительно превосходят по экономическим возможностям наши фирмы. Можно предположить, что, чем крупнее российская фирма, тем в большей степени она может рассчитывать на более благоприятные условия реализации туристского продукта. Конечно, этой общей тенденции противостоят конкретные обстоятельства. На мировом рынке успешно действует немало число малых фирм – аутсайдеров. В этом сегменте предложения и осуществляются многие соглашения у наших фирм. Может быть, поэтому и случаются порой чрезвычайные происшествия у наших туристов, так как партнеры российских фирм могут оказаться ненадежными или исповедующими невысокую деловую мораль. Конечно, будущее за более крупными и со-

лидными фирмами, хотя это не значит, что у малых фирм нет никаких перспектив.

Процесс объединения пойдет по более цивилизованному пути, если нормальные документы будут регламентировать его, не забывая при этом защиту прав потребителей. Если опереться в анализе на существующий опыт европейских стран, то можно констатировать, что на тех национальных рынках, где господствуют несколько крупных объединенных туристских фирм, обеспечивается более низкий уровень цен для туристов.

Среди восьми самых крупных фирм Европы 4 из Германии, 3 из Великобритании и 1 из Швейцарии. Объем продаж в немецких марках двух крупнейших фирм составил: в Германии – 15 млрд, в Великобритании – 11 млрд, во Франции – 5 млрд. Отставание уровня централизации капитала во Франции очевидно. По данным иностранной печати, цены на организованные туры в Германии и Великобритании на 10–25% дешевле аналогичных во Франции. И это несмотря на то, что перелет немцев или британцев на 800–1000 км длиннее до курортов Средиземноморья, чем у французов. Например, недельный отдых в отеле «Гран Фиеста» на Балеарских островах предлагался немецкой фирмой летом 1999 г. за 533 немецкие марки, а французские конкуренты предлагали этот тур за 624 немецкие марки, или на 17% дороже.

Причин такого положения несколько: во-первых, во Франции более высокие комиссионные для турагентств; во-вторых, существенно различается степень монополизации рынка Балеарских островов: если три немецкие фирмы TUI, C&N, LTU контролируют 60% групповых туров, в Великобритании компании Томсон, Эртур и Кук контролируют даже 80% рынка, то Франция здесь имеет 400 операторов – такое положение приводит и к тому, что французов теснят даже в собственной стране; в-третьих, французы менее активны и в чартерных перевозках, где у них летает 58 самолетов против 100 в Германии или Великобритании. В иностранной печати можно найти вывод о том, что французский турбизнес

объединится в 1–2 лидирующие группы или же национальный рынок туризма будет скуплен немцами или англичанами.

Извлечения из иностранной печати приведены здесь столь подробно не случайно, а с целью высказать тревогу о будущем российского туристского рынка, если он сохранится в существующих формах организации турбизнеса.

Миновав второе тысячелетие и устремив свой взор в третье, человечество констатирует, что туризм превратился в глубокое социально-экономическое и политическое явление, в значительной мере влияющее на мировое устройство и политику ряда государств и регионов мира.

Туристский продукт как устоявшаяся экономическая категория состоит из:

- услуг проживания;
- услуг питания;
- услуг транспортных средств;
- услуг зрелищно-развлекательных учреждений и предприятий.

Современный туризм, а он немаловажен без развитого гостиничного хозяйства, является высокодоходной отраслью, сравнимой по эффективности инвестиционных вложений с нефтедобывающей и перерабатывающими отраслями экономико-хозяйственного комплекса РФ. В сфере туризма тесно переплетены интересы культуры и транспорта, безопасности и международных отношений, экологии и занятости населения, гостиничного бизнеса и санаторно-курортного комплекса. Эта отрасль имеет большое значение как для государства, для субъектов федерации и муниципальных образований в целом, так и для отдельной личности. Однако отсутствие эффективной государственной политики в сфере туризма на протяжении последних десяти лет привело к тому, что на долю РФ, несмотря на ее высочайший туристский потенциал, приходится лишь один процент мирового туристского потока.

Хотя государство перестало быть донором и заказчиком в туризме, как и в ряде других отраслей, туризм тем не менее выжил, живет и развивается. Нынешний уровень жизни в стране не позволяет исполь-

зовать потенциал туризма в полной мере, поэтому одной из задач государства должна быть возможность и необходимость обеспечения доступности данных услуг, а с их помощью и культурных благ для различных социальных групп. Туризм нуждается в финансировании из бюджетов всех уровней наряду с культурой, как это делается в ряде других стран. В этом случае он в состоянии не только финансово помогать культуре, но и приносить значительную прибыль.

Интерес к туризму как сфере приложения капитала будет возрастать. При этом сохраняется значительный потенциал для развития всех составляющих российского туризма: международного (въездного и выездного) и внутреннего.

Несмотря на значительное снижение доходов граждан России, потребление туристских услуг сохранится как в путешествиях за рубеж, так и по России.

Однако, несмотря на то что последствия кризиса существенным образом повлияли на материальное положение населения, не следует ожидать катастрофического падения спроса на услуги туризма. Конечно, количество потенциальных путешественников сократилось, но и сегодня они превышают количество реальных туристов в 2–3 раза. Известной реакцией спроса на рост цен или падение доходов населения является то, что общее число участвующих в путешествиях существенно не изменяется, но зато турист едет ближе, уменьшает продолжительность путешествия, соглашается на менее комфортабельные условия размещения. Повышение интереса к внутреннему туризму станет необратимым только в том случае, если главная составляющая, стимулирующая спрос в путешествиях по родной стране, станет более предпочтительна, чем за рубеж. Конечно, при условии, что цена будет признаваться туристом соответствующей реальному качеству и объему обслуживания.

В 2008 году Москва приняла 4,1 млн туристов из дальнего зарубежья, а в 2010 г. уже ориентируется на 5 млн туристов. Сегодня туризм дает городскому бюджету

около 1,5%, а к 2015 г. этот показатель должен увеличиться в 10 раз. Вполне уместно сравнить: вся московская промышленность дает в бюджет 18%. Столичные банки, которых в Москве сосредоточено порядка 70% от всех банков РФ, – около 9%. Таким образом, ставка на развитие туризма, а вместе с ним и гостиничного дела выгодна любому региону страны.

Туризм сегодня является важнейшей составной частью государственной политики, поэтому государство обязано поддерживать его социальными, экономическими и иными мерами, находящимися в распоряжении государства. Крайне необходима для страны федеральная программа развития туризма, куда была бы заложена туристская стратегия. В значительном обновлении нуждается законодательная база в сфере туризма, требуют решения такие проблемы, как государственная поддержка внутреннего, выездного, социального туризма, создание образа РФ как страны, благоприятной для развития туризма, определение компетенций субъектов РФ в сфере туризма, учета специфики местных, человеческих, природных и других ресурсов, координационного взаимодействия регионов как с федеральными органами, так и между собой, обеспечение прав и безопасности туристов и т. д.

Как добраться до мест отдыха, где поселить и накормить гостя? Все эти вопросы относятся к сфере деятельности туризма. Высокая эффективность туристской деятельности способствует развитию учреждений культуры, гостиниц, в какой-то мере помогает решить проблему занятости. Возможно, следует провести федеральный конкурс субъектов федерации по государственной поддержке инвестиций в туристскую индустрию с целью выбора 10–20 регионов страны для реализации «пилотных» проектов с использованием государственных и привлеченных финансовых ресурсов. Результатом могло бы стать создание 10–20 общефедеральных маршрутов по различным видам туризма. Каждый маршрут должен иметь отреставрированные объекты показа, оснащенные современным оборудо-

дованием, местами для отдыха, питания, развлечения, категорийными средствами размещения и транспорта, профессиональными гидами и международным уровнем обслуживания. В этом случае увеличится поток как отечественных, так и зарубежных туристов. Две трети въездных туристов приходится на жителей Украины (что составляет более 90% от стран СНГ), Польши и Финляндии. Естественно, что существенного пополнения государственной казны ждать от них не приходится. Хотя на страны ближнего зарубежья приходится солидная доля туристского потока, однако следует признать, что въезжают в Россию они главным образом на заработки, тогда как основная доля туристских расходов в нашей стране приходится на туристов из дальнего зарубежья. Они составляют в России более трех четвертей туристских расходов.

По прогнозу Всемирной туристской организации, к 2020 году Россия может войти в первую десятку стран мира, выделенных по принципу наиболее популярных направлений мирового туризма, и Москва как столица способна сыграть роль крупнейшего центра туризма общероссийского масштаба.

Привлекательность Москвы как объекта туризма определяется следующими основными факторами:

– Москва является культурным крупнейшим центром страны. В городе располагается более 60 музеев и выставочных залов, более 100 театров и концертных залов, свыше 100 кинотеатров, два цирка и прочее.

– Столица обладает развитой базой для делового туризма и проведения международных конгрессов, симпозиумов, ярмарок, что дает ей возможность развивать наиболее перспективные виды делового туризма.

Развитая спортивная инфраструктура города позволяет проводить крупнейшие все-российские и международные спортивные соревнования.

– Географическое положение Москвы позволяет рассматривать город как отправную точку туристских маршрутов по историческим и культурным центрам Под-

московья и городам «Золотого кольца» России.

За последние 9 лет доля столицы в общем въездном потоке в Россию возросла более чем в 2,3 раза: с 7,2% в 2000 г. до 16,8% в 2008 г. При этом с 2000-го по 2008 г. число иностранцев, приезжающих в Москву с целями туризма, увеличилось в 3,6 раза, до 943,8 тыс. человек. В последние годы Москва укрепляла свои позиции одного из крупнейших в мире деловых международных центров. Рост числа деловых и служебных визитов в город в 2008 г. составил 319% к уровню 2000 г., причем если в среднем по России в 2008 г. доля деловых визитов насчитывала 17,4%, то в столице этот показатель был в 2,4 раза выше (42,5% общего въездного потока иностранцев). Развитие туризма в Москве имеет большое значение для столицы, поскольку туристическая индустрия является стабильным источником пополнения городского бюджета (до 7% в год) и генерирует создание новых рабочих мест и строительство новых туристско-гостиничных комплексов и, как следствие, способом повышения благосостояния и уровня жизни москвичей.

Естественно, в силу своего географического положения Россия не может стать страной массового летнего пляжного отдыха. Тем не менее культурно-исторический потенциал нашей страны поистине огромен, поэтому количество туристов, прибывающих в Россию, непременно значительно увеличится при условии развития всей туристской инфраструктуры и правильно поставленной рекламы, включая возможности Интернета.

Хотелось бы подчеркнуть, что в нашем государстве заслуживает внимания развитие круизного, городского, событийного, экстремального, экологического, специализированного, культурно-познавательного, спортивного, лечебно-оздоровительного туризма. Учитывая огромную протяженность границ России, нельзя упускать из виду трансграничный туризм, характеризующийся в основном краткосрочными турами. Перечисление трансграничных районов охватывает всю географию страны. Это и Архан-

гельская, Ленинградская, Калининградская области, Курилы и Карелия, Хабаровский, Приморский края...

Главная наша беда при осуществлении трансграничного туризма – визовые проблемы, а также порядок и организация пунктов перехода государственной границы.

Определяющими условиями развития внутреннего и въездного туризма являются:

- формирование качественного туристского продукта;
- наличие отлаженной маркетинговой стратегии продвижения туристского продукта на российском рынке;
- создание имиджа России как страны, благоприятной для туризма;
- продуманная рекламно-информационная политика не только в России, но и за рубежом;

– современный уровень сервиса, следовательно, профессионально подготовленный обслуживающий персонал;

– привлечение инвестиций в развитие туристской инфраструктуры. В первую очередь отечественные и иностранные инвестиции необходимы для формирования сети гостиниц, в том числе малых, мотелей, расположенных на дорогах федерального значения, обеспечивающих комфортное проживание при доступных ценах.

В этом случае при наличии уникальных природных ресурсов, при огромном количестве памятников истории и культуры, которыми наша страна обладает, можно говорить о пополнении бюджетов различных уровней благодаря туристскому бизнесу.

N. G. Starchikova*

**Starchikova Natalia, PhD in Economics*

JSC «AVTOVAZ», Togliatti

kaf_bu@tolgas.ru

STUDY OF TOURISM MARKET IN THE REGION

Key words: tourism, region, functions of tourism, infrastructure, tourism product.

The importance of tourism in modern conditions of the country and the region is considered in the article; as well as issues and trends in the tourism industry. Particularly, the research observes features of tourism market infrastructure, as well as peculiarities of tourist products consumption. The author presents three economic functions allocated to tourism: production, employment and income. The main factors determining the attractiveness of the region as tourism destination are numbered.

© Старчикова Н. Г., 2010

УДК 338.465.2

М. В. Овсянникова*

**Овсянникова Марина Валериевна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

bughalter7@ukirs.ru

ГОРОДСКАЯ СЕРВИСНАЯ ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: услуги, стратегический план, информационная цивилизация, качество, человеческий потенциал, инновации, ценности, витальные потребности, функции, средний класс.

Проанализированы возможности г. о. Тольятти по созданию сервисной экономики. Обоснован тезис о тесной взаимосвязи объема и динамики платных услуг населению с формированием среднего класса в городе и России.

Существенное влияние на формирование потребительского рынка страны оказывает рынок платных услуг населению. Его место определено не только объемом, но и тем значением, которое оказывают услуги в обеспечении конституционных прав граждан в области труда, отдыха, образования, здравоохранения.

Разработка и реализация стратегических планов, территориальных программ социально-экономического развития, включающая целевые программы по приоритетным направлениям работы на территориальных рынках с критической ситуацией с безработицей, обусловленной реструктуризацией градообразующих организаций, требует изменения отношения к сфере сервиса и услуг.

Развитие малого бизнеса в сфере услуг (с учетом региональной специфики), по мнению Правительства РФ, позволит создать условия для трудоустройства незанятого населения. Причем главным направлением в реализации этих мер должна стать предпринимательская инициатива граждан, основанная на компетентности и способности гибко реагировать на непрерывные изменения городской среды. Инициатива граждан в современных условиях должна направляться на реализацию пилотных проектов социально-экономических реформ на региональном и местном уровнях [9].

Поскольку образ жизни населения города в XXI веке будет определяться в большей степени информационными факторами, необходимо предусмотреть создание и поддержание рынка сервиса и услуг, отвечающих современным требованиям информационной цивилизации на основе Интернет и других новационных систем.

В настоящее время информационная и общая культура уже диктует свои правила. Поэтому необходимы тщательный анализ и перестройка городской культуры под сложившиеся обстоятельства. Разумеется, это упрощенная картина, т. к. город является открытой системой, которая взаимодействует по различным направлениям со всей страной и миром. Любое из этих направлений может создать новые возможности или разрушить бизнес сервиса и услуг. В мировой практике качество становится определяющим элементом эффективности бизнеса. Поскольку, если то, что покупатель считает качеством, отсутствует в продукте или в услуге, просто не происходит факта купли-продажи. Качество – это не элемент менеджмента, а точка зрения, с которой должен осуществляться менеджмент всеми аспектами деятельности организаций. Видимо, «система качества должна превратиться в систему управления денежными потоками предприятия, если ставится задача инновационного развития» [1].

Делайте то, что нужно людям, этот библейский принцип должен стать, по нашему мнению, основной концепцией сферы сервиса и услуг в городе, которая обеспечит повышение капитализации этого сектора за счет появления товаров и услуг с высокой привлекательностью и конкурентоспособностью, прежде всего на внутреннем (городском) рынке.

В современной России уже есть опыт выхода из экономического кризиса. Восстанавливая предкризисный уровень благосостояния и качества жизни, домашние хозяйства осуществляли в первую очередь качественный структурный сдвиг в пользу более высоких потребительских предпочтений. Так, после 1998 г. были особенно заметны изменения в структуре конечного потребления, в том числе за счет наращивания потребления услуг.

При этом наиболее быстро росли услуги, потребляемые высокодоходными слоями населения: в начале 2003 года на 31,3% выросли услуги связи, на 22,3% – культуры, на 17,5% – физкультуры и спорта, на 7,2% – образования [11. С. 112]. Однако дальнейший рост стала сдерживать проблема бедности. В первую очередь она была связана с относительно низкой заработной платой в ряде отраслей экономики: примерно 1/3 всех работающих получали зарплату ниже прожиточного минимума. В среднесрочной перспективе Правительство планировало сохранить тенденции к росту величины прожиточного минимума и сокращению

бедности [8], но этот оптимистический прогноз не сбывся.

Безусловно, сокращение доли собственного бедного населения является необходимым, но недостаточным шагом. Для расширения сферы сервиса и услуг необходим в первую очередь средний слой населения. Увеличение этого слоя возможно только при сокращении доли недостаточно обеспеченного (с доходами ниже 50% от среднего уровня) населения. Здесь целесообразно сопоставить российские параметры, с уровнем ниже среднего развитых стран: в Германии и Франции – 8%, Великобритании и Японии – 12% [12]. Решение задачи по переходу большей части населения России к уровню среднего потребления требует значительного времени и возможно только на основе модернизации экономики и социальной сферы.

Таким образом, только позитивная динамика основных макроэкономических показателей, устойчивый рост реальной заработной платы и пенсий способны увеличить потребительский спрос населения на «традиционные» услуги и обеспечить развитие рынка платных услуг.

Вместе с тем анализ показывает, что, несмотря на рост объема услуг, потребительские предпочтения населения склоняются в пользу покупки товаров. Видимо, устойчивый и быстрый рост доходов домашних хозяйств способен в некоторой степени расширить рынок платных услуг, хотя при этом сохраняется весьма неравномерная динамика его отдельных видов (табл. 1).

Таблица 1 [11. С. 114]

Структура платных услуг населению в 2001–2007 годах (% в фактических ценах)

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Платные услуги	100	100	100	100	100	100	100
бытовые	13,5	11,6	10,6	10	9,1	8,4	8,3
транспортные	25,3	24,2	23,1	22,5	21,8	21,7	21,5
связь	12,1	14,8	16,7	18,8	21,9	24,4	26,3
жилищные	6,4	4,3	4,5	4,5	4,4	4,3	4,1
коммунальные	15,1	16,1	17,2	17,6	17,1	17,2	16,7
услуги гостиниц		3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6
культуры	1,9	2,0	2,3	2,8	3,2	3,5	3,7
туристские	1,7	1,4	1,3	1,2	1,1	1,0	1,0
физкультуры и спорта	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6
медицинские	4,7	4,9	4,7	4,8	4,8	4,7	4,7

Продолжение табл. 1

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
санаторно-оздоровительные	2,5	2,1	1,8	1,7	1,6	1,5	1,4
ветеринарные	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
правового характера	4,8	3,9	3,2	2,5	2,2	1,7	1,3
системы образования	6,9	6,7	6,7	6,2	6,1	5,7	5,2
другие	4,4	4,2	4,2	3,7	3,3	2,4	2,3

Приведенные данные позволяют констатировать, что изменение объема платных услуг определялось в исследуемый период динамикой реальных располагаемых доходов населения и инфляцией, а также степенью участия местных органов управления в развитии рынка услуг. Поэтому наиболее вероятно, что в современных условиях комплексного мирового кризиса будет продолжаться сокращение доходов домашних хозяйств и сохраняться опережение роста цен и тарифов на платные услуги населению над темпами роста потребительских цен, а потребление населением платных услуг в ближайшей перспективе будет замедляться, но их структура принципиально не изменится.

Можно предположить факторы, определяющие объем и динамику платных услуг населению на ближайшую перспективу:

✓ сохранение неравномерной динамики отдельных сегментов сервисной сферы;

✓ наиболее чувствительными к изменению доходов населения будут следующие виды услуг – услуги связи, отдельные виды транспортных и бытовых услуг, услуги культуры, спорта, отдыха, туризма;

✓ мало эластичными к доходам останутся услуги ЖКХ, отдельные виды транспортных и бытовых услуг;

✓ доминирующую роль в формировании объема услуг будут играть транспортные услуги, ЖКХ и отдельные виды бытовых услуг и др. «обязательные» услуги;

✓ при устойчивом торможении роста доходов домашних хозяйств и сохранении опережения роста цен и тарифов на платные услуги населению над темпами роста потребительских цен потребление населением платных услуг будет замедляться;

✓ значительный рост физического объема услуг будут демонстрировать только высокодоходные слои населения, которые потребляют в основном следующие виды

услуг – связи, образования, культуры, медицины;

✓ снижение объемов по «непрестижным» видам бытовых услуг будет продолжаться, к ним можно отнести ремонт и пошив одежды и трикотажных изделий, услуги прачечных, бань и душевых, услуги химической чистки, ремонт и пошив обуви и др.;

✓ вне зависимости от доходности населения продолжится рост оказания платных услуг по техническому обслуживанию и ремонту транспортных средств, ремонту и строительству жилья и других построек, услуги фотографий, услуг пассажирского транспорта, услуг связи и т. п.

Таким образом, объем и динамика платных услуг населению напрямую зависят от доходов домашних хозяйств или, если более широко охватывать проблему, от формирования среднего класса в России.

Естественно, что в этих условиях главным источником экономического роста и социального прогресса для г. о. Тольятти становится человеческий потенциал, который должен стать предметом развития, заботы сферы сервиса и услуг нового типа.

Потенциальным потребителем таких услуг является средний класс. В г. о. Тольятти в рамках стратегического планирования были проведены исследования, позволяющие выявить действительное наличие среднего класса. По методике анализа иерархий (Саати), широко используемой во всем мире, были получены экспертные оценки [2] значимости интересов и целевых установок жизнедеятельности нескольких массовых групп населения. Принципиальным является то, что в городе имеется существенная разница в доходах людей, соотносящих себя со средним классом. Это расширяет возможности их учета при формировании инновационной сферы услуг города на основе принципа устойчивого развития. Как из-

вестно, в основу этого принципа положены: сбалансированность экономики и экологии, сбалансированность экономики и социальной сферы, причем взятой в ее человеческом измерении, решение задач сегодняшнего дня с учетом жизненных интересов будущих поколений [3, 4, 10].

Анализируя упомянутый нами социологический опрос, можно констатировать, что более двух третей опрошенных относят себя к группе со средним уровнем дохода (73,3%), 15% – ниже среднего, бедными считают себя около 6% респондентов, а к группе с доходами выше среднего и высокими себя причисляют 4,4%. Однако реальное состояние несколько иное: основную группу составляют тольяттинцы с личным месячным заработком до 15000 рублей, а в диапазоне доходов, приближающихся к среднему классу (от 15000 до 30000 рублей), находятся только 14,3% [2]. Такое структурное состояние городского сообщества вносит свои коррективы в реализацию принципа устойчивого развития и, как следствие, в формирование интересующей нас новой сферы услуг.

Сравнительный анализ также неутешительный. Так, например, средний тольяттинец живет в 3-4 раза беднее москвича и 10-15 раз жителя США и т. д. [11, 12]. Для Тольятти это серьезная проблема, которая требует уменьшения дифференциации распределения доходов между богатыми и бедными. Сегодня децильный коэффициент в городе имеет уровень более 10, и без решения задачи его резкого уменьшения невозможно достижение такого уровня доходов, который обеспечивал бы жителям рациональную структуру потребления товаров и услуг [17].

На основе приведенных статистических данных можно сделать вывод: городу необходима инновационная сфера сервиса и услуг, активно работающая с человеческим потенциалом, потребителями в этой сфере может быть большая часть населения г. о. Тольятти, «стремящаяся» или уже находящаяся на уровне среднего класса.

Таким образом, необходимо стимулировать городские инновационные процессы по созданию «сервисной экономики», иначе в ближайшие 5-10 лет будут окончатель-

но исчерпаны интеллектуальные ресурсы, накопленные в советский период. Пришло время их рачительно использовать наряду с материальными и создавать модели их развития.

Видимо, по примерным расчетам, к 2020 году среднедушевые доходы должны превышать прожиточный минимум в 8 раз для сохранения сложившейся тенденции в сфере услуг. Это связывается с тем, что постепенный рост доходов будет обуславливать увеличение обеспеченности жильем, автотранспортом, предметами длительного пользования, снижение доли расходов на питание в потребительских расходах, а высвобождающиеся средства пойдут в сферу сервиса и услуг. Однако, как мы уже показали, такой сценарий роста прожиточного уровня маловероятен, поэтому требуется изменение самой парадигмы сферы услуг.

Обоснованием для выбора платных услуг нередко служат базовые ценности и ценностные установки городского сообщества. В процессе специально выполненного исследования [2], часть которого будет приведена ниже, выявлены и сформулированы общие ценностные ориентиры в г. о. Тольятти. Это стало важным шагом, поскольку поведение людей в сообществе обусловлено ценностными установками и возможностью их реализовать. Большая часть человеческих проблем в конечном счете связана с противоречиями между целями и условиями. Анализ ценностных предпочтений позволяет понять, как формируется моральный и социальный климат на городской территории, а следовательно, более реально определиться с приоритетами.

Большинство проблем развития социальной сферы города в своей основе имеют схожие причины: прежде всего неудовлетворенность жителей своим социальным статусом, неспособность реализовать свой потенциал в рамках городской экономики. Этот тезис напрямую связан с жизненными ценностями горожан. Так, на первое место у тольяттинцев выходит материальное благополучие (83,1%) и только на втором месте – здоровье (69,6%). Семья с детьми располагаются лишь на 5 месте (55,3%), этот показатель опережает «устойчивый доход» – 68,7% и «наличие жилья» – 57,0%. Осталь-

ные ценности набрали менее 20%. На последнем месте – вера в Бога, которая является важной всего для 6,7% респондентов. Для респондентов с более высокими доходами несколько выше ценность устойчивого дохода, материального положения, образования и наличия жилья. Респонденты с низким уровнем дохода несколько выше оценивают важность общения с друзьями.

В будни и в выходные дни в качестве основного способа времяпрепровождения наибольшая доля респондентов (91,3% – в будни, 93,4% – в выходные) отметила просмотр телевизора. Второе место занимают домашние дела (69,2% – в будни, 82,2% – в выходные). Третье и четвертое места в будни занимают прогулки и прослушивание музыки (53,2% и 42,9% респондентов соответственно). В выходные люди чаще прогуливаются и ходят в гости (72,4% и 61,8% респондентов соответственно). Только 27% респондентов имеют постоянное увлечение (хобби). Большинство респондентов (66,7%) не имеют любимого занятия на досуге. Еще 6,1% опрошенных затруднились ответить. В качестве основного увлечения респонденты отметили рукоделие (22% от числа респондентов, имеющих хобби). Со значительным отрывом ему уступают рыбалка и охота (14,7%). На третьем месте в рейтинге увлечений респондентов находится спорт (9,9%).

Наиболее популярные увлечения среди молодежи до 25 лет – это спорт, Интернет и музыка. В более старших возрастах – рукоделие, рыбалка и охота, дача. Важно, что 85,1% тольяттинцев не занимаются спортом вообще.

Основная доля горожан не посещают культурно-развлекательные учреждения. 57,4% респондентов не посещают театры и выставки, 41,2% опрошенных не бывают в кинотеатрах, 58% не ходят на организованные вечера и танцы, 72,5% – в клубы, 67,7% – в спортивные заведения. Основным видом досуга респондентов можно назвать отдых с друзьями. Только 21,1% из опрошенных еженедельно читают книги и газеты, 12,6% читают их каждый день. У 76,1% респондентов нет потребности в Интернет-услуге, 4,8% считают, что это услуга является дорогой. Вместе с тем лишь 7,7% рес-

пондентов испытывают дискомфорт от такой современной жизни.

Итак, исследование показало, что базовыми ценностями жителей г. о. Тольятти являются: благополучие, безопасность, комфорт, здоровый образ жизни, положительная репутация, устойчивость среды, перспектива, интересная работа, образование. Настораживает, что ценности более высокого уровня, связанные с семьей, религией, творчеством, патриотизмом, не являются достаточно осознаваемыми, а их носители не имеют поддержки.

В этом контексте можно высказать гипотезу, что городскому сообществу придется научиться действовать на поле витальных потребностей не только для извлечения прибыли (бизнес), но и для создания альтернативных потребностей (предпринимательство), т. е. сублимации витальных потребностей в их творческую альтернативу. В этом случае необходимо планировать и описывать не конкретные социально-экономические процессы, а городские общественные возможности и исходя из этого модернизировать городскую сферу услуг.

Снижение доли промышленности в валовом внутреннем продукте (ВВП) наблюдается во многих странах, что объясняется прежде всего стремительным ростом сферы услуг. Этот процесс тем не менее идет там относительно плавно. В России же промышленное производство упало обвально, что привело к потерям в наукоемких отраслях промышленности, как раз в тех, на которых специализировался г. о. Тольятти.

Миссией г. о. Тольятти определены два стратегических вектора – развитие человеческого потенциала и обеспечение экономического роста за счет многоотраслевой инновационно-ориентированной экономики. Эти векторы напрямую связаны и обуславливают задачу создания в городе инновационной сферы сервиса и услуг.

В этой связи возможно обозначить несколько функций сферы услуг, перспективных в ближайшем будущем в г. о. Тольятти:

✓ Передача следующим поколениям моральных и этических норм, традиций, принятых в городском обществе («генетический код общества»). В какой-то степени компенсировать этот трудно преодолимый

фактор «капиталистического» развития, по нашему мнению, может «сервисная экономика», где интересы отдельного бизнесмена имеют возможность сублимироваться (возвыситься) до интересов города (страны).

✓ Подготовка элиты сообщества, которая возьмет на себя выполнение и принятие стратегических решений в городских сферах. Сегодня очевидно, что будущее России связано с инновационным развитием. Инновационность становится имманентным качеством фирм, определяющих уровень экономического развития, в том числе и городских экономик.

✓ Подготовка квалифицированных специалистов и передача профессиональных стандартов. Инновационный процесс и науку в данном случае автор разводит, т. к. наука связана с переработкой «денег в знания», а инновационный процесс – с переработкой «знаний в деньги». В сервисной экономике информация находится на входе процесса (сырье), а знания являются средством труда, преобразующим информацию в результат. Результатом могут быть как новые услуги, так и промежуточная для последующего интеллектуального процесса информация.

✓ Нарращивание «человеческого капитала», которое позволяет достаточно быстро осваивать новые виды ресурсов, т. е. фактически, увеличивать их объем; порождать качественно новые услуги; решать проблемы, затрачивая меньше материальных ресурсов (коэффициент пропорциональности, порядка 100).

В условиях обостряющейся конкуренции между территориями за инвестиционные ресурсы «человеческий капитал» является важнейшим условием развития г. о. Тольятти. Развитие сферы сервиса и услуг города может стать ключевым фактором привлекательности территории для необходимых городу миграций активного, образованного населения. Кроме того, дополнительным фактором «позитивных» миграций

призвана послужить программа развития в социальной сфере системы платных услуг или, точнее говоря, превращение части услуг в социальные услуги. Которые будут базироваться на индивидуальных и семейных стратегиях, направленных на поддержку здоровья, развитие образования и т. п.; реализации программ «общественного участия» в решении социально значимых проблем (опекунство, волонтерство и т. п.); модернизации ЖКХ и общественного транспорта города.

Создание условий для развития «сервисной экономики» не может быть ограничено только появлением инновационных производств, строящих свою деятельность на основе научно-технических разработок. Основная работа должна быть проведена сферой образовательных услуг по адаптации образовательных программ к европейским стандартам. Здесь, кроме того, не обойтись без формирования и развития инфраструктуры научного и образовательного туризма и т. п.

Сфера сервиса и услуг может сыграть ключевую роль в снижении уровня молодежной безработицы, в увеличении количества молодежи, охваченной сезонной занятостью и т. п.; разработке механизмов поддержки первых самостоятельных шагов молодых людей в сфере малого и среднего бизнеса; развитию системы привлечения внебюджетных средств в рамках городской молодежной политики.

Таким образом, формирование условий для развития городской «сервисной экономики» (туризма, информационных технологий, образования, консалтинга и т. д.) должно базироваться на новационном общественном сознании горожан, новых экономических приоритетах, основанных на четком понимании имеющихся конкурентных преимуществ города и на стратегической цели, зафиксированной в городской миссии.

Библиографический список

1. Адлер Ю. П. Качество организаций : доклад на конференции по проблемам качества. – Тольятти, 2009.
2. Аналитический отчет. Анализ внутренних и внешних условий и факторов, влияющих на социально-экономическое и экологическое развитие городского округа Тольятти (часть 2). – Тольятти, 2009.

3. Декларация о городах и других населенных пунктах в новом тысячелетии, принятая резолюцией S-25/2 специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН от 9.06.2001 г.
 4. Европейская хартия городов. II Манифест новой урбанистики : принята Конгрессом в ходе его 15-й Пленарной сессии 29 мая 2008 г. в Страсбурге.
 5. Европейская хартия городов. Принята на 27-й сессии Постоянной конференции местных и региональных органов власти Европы (Страсбург, 30 марта 1992 года).
 6. Инновационный тип развития экономики России : учеб. пособие. – М. : Изд-во РАГС, 2005. – 584 с.
 7. Коломийченко О. В., Рохчин В. Е. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация. – СПб. : Наука, 2003. – 235 с.
 8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации : утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
 9. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации / Министерство регионального развития Российской Федерации. – М., 2007.
 10. Лейпцигская хартия об устойчивом развитии европейских городов (2007 год).
 11. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2005 год и основные параметры прогноза до 2007 года.– М., 2004.
 12. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. – М. : Деловая литература, 2007. – 352 с.
 13. Рохчин В. Е., Егоров И. И., Знаменская К. Н. Система стратегического планирования социально-экономического развития регионов России: теоретико-методологический аспект. – СПб. : ИРЭ РАН, 2005. – 168 с.
 14. Стратегический выбор города: научное обоснование и механизм реализации (На примере г. Тольятти Самарской области) / под ред. В. Е. Рохчина, С. Ф. Жилкина. – СПб. : ИСЭП РАН, 1999. – 183 с.
 15. Стратегический план развития городского округа Тольятти до 2020 г. – Тольятти, 2010.
 16. Хартия европейских городов в поддержку устойчивого развития. Ольборгская хартия (1994 год) и обязательства, принятые в Ольборге (2004 год).
 17. Шильдяшов И. М., Овсянников В. П. Стратегия России: социальное государство. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2004. – 159 с.
-

M. V. Ovsyannikova*

**Ovsyannikova Marina, Graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
bughalter7@ukirs.ru*

SERVICE ECONOMY IN THE CITY: DEVELOPMENT PROSPECTS

Key words: services, strategic plan, information civilization, quality, human potential, innovation, values, vital needs, functions, middle class.

The article analyzes possibilities of Togliatti to create service economy. The author proves the thesis about close relationship between the volume and dynamics of paid services and the formation of the middle class in the city and in Russia.

УДК 338.465.2

Н. В. Филимонова*

**Филимонова Надежда Васильевна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
nvf184@mail.ru*

О. А. Шлегель*

**Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_pmii@tolgas.ru*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

Ключевые слова: модель, экономическое моделирование, модель потребления, зависимость спроса от дохода, эластичность, функция спроса.

Рассмотрены средства экономического моделирования, структура операций по моделированию при исследовании потребительского поведения, моделирование зависимости спроса от дохода, спроса потребления от изменения цен.

Изменение моделей экономического развития, вовлечение все большего числа предприятий в инновационное развитие значительно видоизменяют функции и методы менеджмента, соотношение между его составляющими. Экономическое моделирование при исследовании индивидуального потребительского поведения в сфере услуг является необходимым для организации, выбора оптимальной стратегии предприятий.

Среди зарубежных исследователей вопросами управления, потребительского поведения и моделированием этих процессов занимались И. Ансофф, Ф. Котлер, В. Пети, К. Й. А. Шумпетер, Р. С. Рассел, отечественные ученые и специалисты Г. А. Аванесов, Г. Л. Азоев, И. Л. Липсиц. В ряде публикаций рассматривается определение «организации» как функции управления, а не как процесса. В последние годы специалисты признали необходимым выработку методического аспекта формирования стратегии повышения эффективности, в частности, для предприятий сферы информационных услуг, автомобильного сервиса [3, 4].

Теоретическая экономика, как любая наука, для выявления закономерностей проявления свойств, качеств и требуемых

параметров объектов изучения строит и изучает модели экономических процессов. Формальным языком описания теоретических моделей экономики является математика.

Подтверждение поведения математической модели в области экономики на практике определяется качеством экономических построений, лежащих в основе расчетов.

Одним из важнейших направлений моделирования как для планирования деятельности предприятий, так и для регулирования экономикой с учетом потребительского поведения является моделирование потребления. Потребительская модель относится к абстрактным моделям рыночной экономики [1, 2].

Объектом исследования в этой модели будет «индивидуальный» потребитель. Рынок предлагает ему различные наборы благ, каждый из которых определяется набором неотрицательных чисел $x=(x_1, x_2, \dots, x_n)$, где x_i – количество блага i , измеренное в натуральных единицах. Потребитель имеет доход M . Товары реализуются по фиксированным ценам $P=(p_1, p_2, \dots, p_n)$. Цены диктуются рынком и не зависят от потребителя [3].

Модель индивидуального покупательского поведения на потребительском рынке можно разбить на пять этапов, на каждом

из которых компания может оказывать влияние на потребителей (рис. 1).

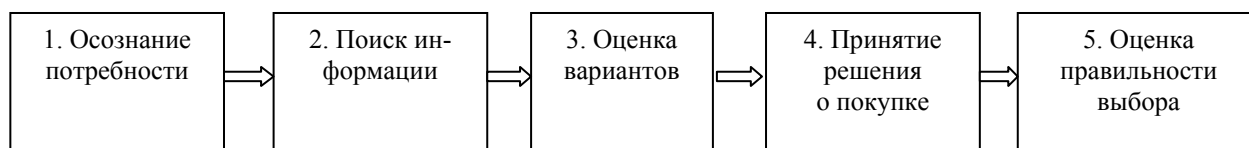


Рис. 1. Основные элементы модели индивидуального потребительского поведения

Требуется установить, какие услуги и в каком количестве приобретает потребитель. Для построения модели принимаются следующие предположения относительно поведения потребителя на рынке.

Два любые набора благ находятся в отношении предпочтения: если набор x^1 предпочтительнее набора x^2 , то $x^1 > x^2$. Если набор x^1 равнозначен набору x^2 , то $x^1 \sim x^2$ (отношение безразличия).

Предпосылка выбора, включающая бюджетное ограничение:

$$\sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i \leq M. \quad (1)$$

На определенном множестве $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ с введенными отношениями полезности ($>$) и безразличия (\sim) рассмотрим функцию $U(x)$, сохраняющую эти отношения,

$$U(x^1) \geq U(x^2) \quad (2)$$

тогда и только тогда, когда $x^1 \geq x^2$. Эта функция является функцией порядковой полезности.

Формально модель поведения потребителя на рынке является задачей отыскания условного максимума:

$$\begin{cases} U(x) \rightarrow \max \\ \sum_{i=1}^n p_i x_i \leq M, \end{cases} \quad (3)$$

причем ограничение (4) можно заменить на ограничение типа равенства, так как если для оптимального набора $x^* = (x^*_1, x^*_2, \dots, x^*_n)$

оказалось бы, что $\sum_{i=1}^n p_i x^*_i \leq M$, то, истратив величину $\Delta = M - \sum_{i=1}^n p_i x^*_i$ на приобре-

тение, например, первой услуги, получили бы допустимый набор

$$x^{**} = (x^*_1 + \Delta/p_1, x^*_2, \dots, x^*_n)$$

для которого функция порядковой полезности $U(x^{**}) > U(x^*)$, что противоречило бы оптимальности x^* .

$$U(x) \rightarrow \max, \text{ при } \sum_{i=1}^n p_i x_i = M. \quad (5)$$

Для решения (5) можно применить метод множителей Лагранжа. Составляя функцию Лагранжа и приравнивая частные производные по x_i и λ нулю, получим:

$$L(x, \lambda) = U(x) - \lambda \left(\sum_{i=1}^n p_i x_i - M \right); \quad (6)$$

$$\frac{\partial L(x, \lambda)}{\partial x_i} = \frac{\partial U}{\partial x_i} - \lambda p_i = 0 \quad i = 1, \dots, n; \quad (7)$$

$$\frac{\partial L(x, \lambda)}{\partial \lambda} = - \sum_{i=1}^n p_i x_i + M. \quad (8)$$

Из анализа системы уравнений следуют основные выводы теории полезности. В точке оптимума

$$\frac{\partial U}{\partial x_i}(x^*) = \lambda p_i. \quad (9)$$

Это означает, что цены пропорциональны предельным полезностям. Иначе это равенство можно интерпретировать и так:

$$\frac{\partial U(x^*)}{\partial x_i} = \frac{p_i}{p_k}, \quad (10)$$

отношение предельных полезностей равно отношению цен.

Предельная полезность, приходящаяся на денежную единицу, должна быть одинаковой для всех приобретаемых услуг:

$$\frac{\partial U}{\partial x_i}(x^*)/p_i = \frac{\partial U}{\partial x_k}(x^*)/p_k = \lambda \quad i, k = 1, \dots, n. \quad (11)$$

Равные предельные полезности, приходящиеся на расходующую денежную единицу, равны множителю λ , который поэтому можно считать предельной полезностью денег.

Нахождение решения системы (5), определение спроса x для фиксированных значений вектора цен P и дохода M необходимо. Определенный интерес представляет задача исследования решения $x(P, M)$ при изменении цен и дохода.

В настоящее время широко используются современные программные средства, унифицирующие и обрабатывающие стандартным образом результаты имитационного моделирования GPSS, CSSL, SIMULA, SLAM, SCS 1985 на современных алгоритмических языках общего назначения Fortran 77, Turbo Pascal, Turbo C++, АДА, предназначенных для решения математических, экономических, научных и инженерных задач.

Программы моделей объектов экономического исследования создаются по схемам алгоритмов соответствующих моделей, в которые исследователь закладывает логику модели и наиболее существенные свойства объекта моделирования. В зависимости от используемого языка схема алгоритма может частично измениться с сохранением основных соотношений.

В результате исследования элементов экономического моделирования индивидуального потребительского поведения в сфере услуг для предприятия ООО «КонсалтСервис» получено, что для построения архитектуры ввода и вывода данных для информационной системы на основе данных клиентской базы предприятия сферы услуг оптимальным вариантом является система с разделением на контенты информации клиентской базы (контент A) и информации по вероятным клиентам (контент B).

Для оценки эффективности предлагаемых информационных услуг предприятия ООО «КонсалтСервис» целесообразно с

целью упрощения рассмотреть два вида услуг: набор из 5 обычных (не инновационных): $O1$ – Управление проектами; $O2$ – Обучение технологиям управления; $O3$ – Проведение маркетинговых исследований; $O4$ – Консультирование по различным проблемам бизнеса; $O5$ – Консультирование по различным проблемам защиты информационных ресурсов) видов услуг $x_O = (x_{O1}, x_{O2}, \dots, x_{O5})$ и набор из 5 инновационных видов ($I1$ – Консультирование по различным проблемам государственной регистрации интеллектуальной собственности; $I2$ – Выполнение работ по подготовке материалов по государственной регистрации интеллектуальной собственности РОСПАТЕНТ, ВНИИТЦ (Отраслевой фонд алгоритмов и программ); $I3$ – Выполнение работ по созданию интеллектуальной собственности; $I4$ – проведение библиографического поиска, оказание помощи в проведении экспериментальной части научной работы; $I5$ – написание и издание монографий по актуальным направлениям) услуг $x_I = (x_{I1}, x_{I2}, \dots, x_{I5})$.

В рассматриваемом примере построена линейная зависимость функции порядковой полезности на основе статистической обработки числа заказов на соответствующие виды информационных услуг предприятия ООО «КонсалтСервис»:

$$U_I = 0,21 x_{I1} + 0,23 x_{I2} + 0,33 x_{I3} + 0,39 x_{I4} + 0,80 x_{I5};$$

$$U_O = 0,13 x_{O1} + 0,21 x_{O2} + 0,29 x_{O3} + 0,51 x_{O4} + 0,11 x_{O5}.$$

Таким образом, выполняется условие выражения (2):

$$U_I(x_{I1}, x_{I2}, \dots, x_{I5}) \geq U_O(x_{O1}, x_{O2}, \dots, x_{O5}).$$

Экономическое моделирование является действенным методом математического исследования проблемы индивидуального потребительского поведения в сфере услуг в различных экономических условиях. Математические модели можно использовать в решении практических проблем: при построении типологий потребительского поведения; ситуационном анализе тенденций и особенностей потребительского поведения; разработке прогнозов инновационной деятельности; имитации последствий действия социально-экономических механизмов.

В настоящее время выдвигаются новые требования к моделированию в связи с необходимостью количественной оценки кризисных ситуаций, последствий распада прежних экономических связей, ликвидации экономических субъектов, финансового кризиса, перестройки экономических отношений.

Большое значение имеет процесс прогнозирования социально-экономического развития региональных предприятий сферы услуг. Он связан с необходимостью принимать решения, чтобы воздействовать на будущие процессы в желательном направлении.

Библиографический список

1. Миниард П. У. Поведение потребителей. – СПб. : Питер Ком, 2009.
 2. Хруцкий В. Е., Корнеева И. В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2009.
 3. Энджел Д. Ф., Блэкуэлл Р. Д., Миниард П. У. Поведение потребителей. – СПб. : Питер Ком, 2007.
 4. Шлегель О. А. Аудит безопасности информационных систем предприятия. Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений : материалы международной науч.-практ. конф. – Саратов : Изд-во «Научная книга», 2008. – С. 65-68.
 5. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В., Шлегель О. А. и др. Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление. – М. : Изд-во «Форум», 2010. – 444 с. : ил.
 6. Шлегель О. А., Моласы М. Количественная оценка и обработка экономической информации при моделировании // Наука – промышленности и сервису : сб. ст. Второй науч.-практ. конф. Ч. 1 / Тольяттинский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ТГУС, 2008. – 376 с.
-

N. V. Filimonova*

**Filimonova Nadezhda, PhD in Pedagogical Science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
nvf184@mail.ru*

O. A. Schlegel*

**Schlegel Oleg, PhD in Techniques, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pmii@tolgas.ru*

USE OF ECONOMIC MODELING FOR STUDYING CONSUMER BEHAVIOR IN SERVICE SPHERE

Key words: model, economic modeling, consumption model, dependence of demand on income, flexibility, demand function.

The article considers different means of economic modeling; it presents the structure of modeling operations in studying consumer behavior; modeling the dependence of demand on income, as well as the dependence of consumption demand on price changes.

© Филимонова Н. В., Шлегель О. А., 2010

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

УДК 338.436.33

М. Ж. Каменова*

**Каменова Мазкен Жанатаевна, доктор экономических наук, профессор
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана,
Республика Казахстан
mazken_kamenova@mail.ru*

А. К. Дарибаева*

**Дарибаева Адахан Кузембаевна, кандидат экономических наук, доцент
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана,
Республика Казахстан
Daribaev_mit@mail.ru*

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Ключевые слова: аграрный сектор, маркетинг, емкость рынка сельскохозяйственной продукции.

Рассмотрены вопросы развития аграрного маркетинга в Казахстане, проведен сравнительный анализ производства продукции сельского хозяйства стран, входящих в Таможенный Союз. Приводятся данные о потреблении основных видов сельскохозяйственных продуктов по Казахстану. Разработаны пути расширения емкости сельскохозяйственного рынка.

Вопросы совершенствования управления маркетингом в агропромышленном комплексе в настоящий период приобретают актуальность в условиях жесткой конкурентной среды, особенно с товаропроизводителями России и Беларуси, связанных одним таможенным союзом. Цены на сельскохозяйственную продукцию отечественных производителей крайне невысокие, и «низкая эффективность сельского хозяйства в большей степени вызвана неумелым переходом к рыночной экономике» [1. С. 308]. В таких ситуациях маркетинг выполняет важную роль в системе продвижения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия от производителя к конечному ее потребителю, способствует сокращению числа посредников, снижению издержек обращения, удешевлению конечной продукции.

Однако сельскохозяйственные товаропроизводители испытывают большие трудности в сбыте своей продукции, которые

обостряются еще больше после вступления Казахстана в ВТО.

Вступление Казахстана в Таможенный союз с Россией и Беларусью дает определенные преимущества для бизнеса, государства и населения, главными из которых являются: расширение рынков сбыта, насыщение внутреннего рынка доступными по цене товарами, стремление отечественных товаропроизводителей к повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции. Как видно из табл. 1, производство основных сельскохозяйственных продуктов в этих странах имеет существенные отличия.

Из анализа данных табл. 1 следует, что по объемам производства Казахстан уступает России по всем позициям, а Беларусь опережает только по зерну, мясу и овощам. По производству на душу населения только по зерну Республика Казахстан превышает аналогичные показатели России и Беларуси. Больше, чем в России, производится овощей, мяса и молока.

Таблица 1

Производство продукции сельского хозяйства в 2008 году

Продукция	Казахстан	Беларусь	Россия	Казахстан в % к	
				Беларуси	России
Производство, тыс. т					
Зерно	15578	9000	108100	173,1	14,4
Сахарная свекла	130	4000	26100	3,3	0,5
Картофель	2354	8700	28900	27,1	8,1
Овощи и бахчевые	3150	2300	13000	137,0	24,2
Мясо (уб. вес)	874	730	5301	119,7	16,5
Молоко	5198	6230	32382	83,4	16,1
Яйца, млн шт.	2989	3319	37751	90,1	7,9
На душу населения, кг					
Зерно	1000	929	761	107,6	131,4
Сахарная свекла	8,4	412,8	184	2,0	4,6
Картофель	151,2	898	203,5	16,8	74,3
Овощи и бахчевые	202,3	237,4	91,5	85,2	221,1
Мясо (уб. вес)	56,1	75,3	37,3	74,5	150,4
Молоко	333,8	643	228	51,9	146,4
Яйца, млн шт.	192	342	266	56,1	72,2
<i>Примечание: составлено на основе [1].</i>					

При этом необходимо сказать, что основные партнеры по Таможенному союзу ежегодно импортируют продовольствие на сумму 15–20 млрд долл., а у Казахстана данный показатель ниже в 7 раз.

Основными факторами, влияющими на объемы производства продукции аграрного сектора Казахстана, являются сезонный характер сельскохозяйственного производства, высокая зависимость от природно-климатических условий, наличие постоянного риска в получении стабильных доходов, ценовая неэластичность спроса на многие продукты сельского хозяйства и многие другие. В настоящее время, очевидно, в сельском хозяйстве Казахстана снижена конкурентоспособность в связи с ростом энергетического и горнодобывающего секторов [2. С. 307].

При этом необходимо отметить, что развитие маркетинговой деятельности в отрасли используется явно недостаточно, что вызвано нерациональностью мышления руководителей, специалистов сельхозформирований, крестьянских хозяйств, а также недостаточной разработанностью научно-методической базы агромаркетинга в Казахстане. В условиях высокого насыщения рынка отечественными сельскохозяйственными продуктами и поступающими в Ка-

захстан из-за рубежа и обострения конкуренции перед казахстанскими производителями и переработчиками сельхозпродукции встает сложная задача – упрочнить свои позиции на рынке и тем самым повысить свою финансовую устойчивость. Данная задача может быть успешно решена путем использования современных маркетинговых инструментов.

В настоящее время в Казахстане маркетинговое обслуживание участников аграрного сектора осуществляет АО «Казагро-маркетинг», целью которого является комплексная информационная поддержка сельхозтоваропроизводителей. Услуги по предоставлению аналитической и маркетинговой информации осуществляются на общедоступных условиях, через сайт АО «Казагро-маркетинг», газету «Агрожаршы», «Справочник фермера».

Вместе с тем продукция агропромышленного комплекса (АПК) предусматривает многообразие ее производства, что обуславливает использование более многочисленных маркетинговых подходов в производстве и распределении по сравнению с маркетингом в торговле и отраслях промышленности [3].

Формирование рынка сельскохозяйственной продукции зависит от функциони-

рования различных звеньев в составе агропромышленного комплекса, таких как сельское хозяйство, системы заготовок, хранения, переработки, розничной и оптовой торговли и др. Задачи, стоящие перед ними, обеспечивают единство процесса доведения произведенной продукции до потребителя. Помимо мероприятий по повышению эффективности технологии производства, следует совершенствовать сбыт сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Решению этой задачи может способствовать изучение и прогнозирование рыночной ситуации, в том числе изучение спроса, выявление различных групп потребителей, конкуренции и др., то есть использование принципов и методов маркетинга, который представляет собой важный элемент рыночного механизма.

Одним из основных направлений натуральной оценки потребления сельскохозяйственных продуктов является использование сравнительной методики для сопоставления фактической потребительской корзины с эталонами. Применение данного метода к исследованию емкости рынка позволяет выявить так называемые границы потребления. Из литературы известно, что нижняя граница позволяет охарактеризовать объем потребления, который необходим для удовлетворения потребностей на минимальном уровне. Верхняя граница соответственно отражает естественный предел насыщения потребностей.

Для каждого человека границы потребления тех или иных товаров различны. В зависимости от степени удовлетворения потребностей человека выделяют следующие типы потребительских бюджетов:

– минимальный прожиточный минимум – это нормативный бюджет с минимальным набором жизненных благ, необходимых для сохранения здоровья и жизнедеятельности человека, предоставляемых государством населению, отражает нижнюю границу потребления;

– материальное благополучие – характеризует более высокий уровень потребления, где в качестве эталона выступает потребление населения с высокими доходами;

– рациональный бюджет – это комплекс товаров и объем их потребления, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения в научно обоснованном объеме, отражает верхнюю границу потребления. Однако при формировании рационального бюджета необходимо учитывать зависимость потребления от пола, возраста, характера трудовой деятельности и национальные особенности потребителей;

– фактическая потребительская корзина – характеризует степень удовлетворения потребностей и выступает своеобразным индикатором степени приближения жизненных стандартов к той или иной корзине. Поэтому для обоснования будущих перспектив и возможных темпов изменения емкости рынка при улучшении социально-экономического положения и уровня жизни потребителей могут быть использованы показатели фактического потребления продуктов питания в развитых и более благополучных социально-экономических системах. Для Казахстана таким эталоном считается состояние потребления в 90-е годы, когда оно было приближено к уровню потребления экономически развитых странах и к научно обоснованным нормам.

Например, молоко и молочные продукты относятся к ценнейшим продуктам питания населения, они обладают высокой пищевой ценностью, которая по многим позициям превышает показатели других продуктов, широко используемых в потреблении. Заметим, что исходя из медицинских норм каждому человеку в год необходимо потреблять более 400 кг молочных продуктов [4].

Фактическое потребление продуктов питания должно соответствовать рекомендуемым нормам потребления, установленным в Республике Казахской Академией питания (табл. 2).

За последние годы фактическое потребление основных продуктов питания населением страны не в полной мере соответствует принятым нормам. Так, существенное различие между потребностями и потреблением характерно для таких продуктов питания, как мясо и мясопродукты, потребление которых должно возрасти до реко-

мендуемых норм на 40%, овощи – на 49,8%, молоко и молочные продукты – 48,7%. В то время как потребление хлеба и хлебобулочных изделий значительно превышает рекомендованные нормы (на 28,8%). Основная задача агромаркетинга –

активное воздействие на рынок и спрос на продукцию агропредприятий. Для этого немаловажное значение имеет анализ емкости рынка сельскохозяйственной продукции и разработка мероприятий по ее расширению.

Таблица 2

Анализ потребления населением продуктов питания в 2006–2008 годах

Вид продовольствия	Фактическое потребление, кг/год			Минимальные среднедушевые нормы потребления, кг/год	Соотношение потребления к нормам потребления, %		
	2006	2007	2008		2006	2007	2008
Хлебобулочные изделия (в пересчете на муку)	148,0	134,1	135,6	120,0	123,3	111,7	113,0
Мясные продукты (в пересчете на мясо)	63,3	64,8	64,8	48,0	131,9	135,1	135,0
Рыба и рыбопродукты	2,8	3,4	4,6	8,4	32,9	40,1	55,1
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко)	304,8	300,2	306,7	260,0	117,2	115,4	118,0
Яйца (штук)	159,5	167,6	172,8	142,0	112,3	118,0	121,7
Растительное масло	15,9	21,9	23,4	8,8	180,7	248,6	266,2
Овощи и бахчевые культуры	158,3	169,9	198,7	90,0	175,9	188,8	220,7
Картофель	110,8	112,9	109,2	95,0	116,6	118,9	115,0
Фрукты и ягоды	14,4	15,1	17,8	30,0	48,0	50,5	59,5

Приоритетные направления в расширении емкости национального рынка сельскохозяйственной продукции связаны с выделением ее основных элементов, содержащих потенциал развития. Относительно рынка сельскохозяйственной продукции основные пути расширения емкости национального рынка развития будут выглядеть следующим образом (табл. 3).

Структурные пути обеспечивают изучение структуры емкости рынка и позволяют анализировать емкость рынка с учетом дифференциации населения по доходам, структуре маркетингового процесса, ассортиментным позициям. Основной целью структурного пути является выявление соотношения пропорций и тенденций материального выражения интересов потребительского производственного и экспортно-импортного потенциала, под влиянием ко-

торого складывается фактическая емкость рынка.

По нашему мнению, емкость рынка как категория отражает совокупность взаимодействий между потребительской, производственной и экспортно-импортной составляющими товарного рынка. В отношении потребительской составляющей нами рассматривается, во-первых, потребительский спрос, который предлагается выражать через объем расходов потребителей, связанный с приобретением продуктов питания. Во-вторых, характеристика потребления, формирующая границы потенциальной емкости рынка. Производственные параметры емкости рынка должны быть обусловлены анализом показателей, характеризующих объемы выпускаемой продукции, участниками товарного рынка, использованием производственных мощно-

стей в производстве продуктов глубокой переработки, производственными программами и выявлением возможностей их расширения. Экспортно-импортная составляющая важна в исследовании емкости рынка, так как соотношение данных показателей позволяет судить, с одной стороны,

о возможностях выхода на внешние рынки других стран. С другой стороны, характеризует наличие зависимости от ввозимой продукции на том или ином рынке, что связано с обеспечением и продовольственной безопасности.

Таблица 3

Пути расширения емкости национального рынка сельскохозяйственной продукции

Пути	Назначение	Содержание	Особенности использования
Структурные	Позволяют анализировать емкость рынка с учетом дифференциации населения по доходам	Рассматривают емкость рынка как функцию распределения потребителей по уровню дохода. Для каждой группы рассчитывается свойственная ей структура потребления	Эффективны в условиях значительной дифференциации потребителей и позволяют строить прогноз с учетом изменения потребительской структуры емкости рынка
Функциональные	Позволяют провести функциональный анализ потребления, т. е. выявить зависимость потребления от одного или нескольких факторов одновременно	1. Емкость в зависимости от дохода; 2. Емкость в зависимости от половозрастного состава семьи; 3. Емкость в зависимости от национальных особенностей и привычек	В функциональных путях используются душевые нормы потребления. Нормы потребления, могут использоваться для расширения и улучшения качества потребления
Диверсификация	Дает возможность расширению ассортиментной линейки при оценке емкости рынка	Создает возможность импортозамещающего потенциала, позволит расширить масштабы емкости рынка за счет его насыщения отечественными сельскохозяйственными продуктами	Производится модификация, но старый продукт не снимается с производства. Основанием для выбора этих путей расширения емкости рынка является стремление учесть особенности спроса на отдельных рынках или рыночных сегментах

Примечание: составлено авторами.

Функциональные пути расширения емкости рынка ставят целью реализацию необходимости выявления источников ее развития. Отбор факторов, оказывающих влияние на формирование реальной емкости рынка, представляется достаточно сложным процессом, так как сложно количественно соизмерить потребительские предпочтения.

Однако при исследовании расходов потребителей, связанных с приобретением продуктов питания, необходимо рассматривать источники образования доходно-денежных ресурсов, которые могут быть представлены как в натуральной, так и в стоимостной форме. Натуральные источники образования доходов населения могут рассматриваться в качестве фактора, способствующего снижению емкости товарного рынка. Так, в настоящее время основны-

ми участниками рынка молочной продукции выступают личные подсобные хозяйства, которые не занимаются глубокой переработкой продукта, а свои потребности в молочной продукции удовлетворяют путем самостоятельного производства. Такая организация агробизнеса ведет к снижению потенциальной емкости рынка молочной продукции, а следовательно, рассматривается нами в качестве негативного фактора. Поэтому для расширения параметров рынка следует стимулировать процессы концентрации производства молока в средних и крупных специализированных агропредприятиях.

В стоимостной форме доходно-денежные ресурсы представлены доходами населения от трудовой деятельности, пособий, сбережений и др. Так, в Казахстане реальные денежные доходы населения имеют ус-

тойчивую тенденцию роста, при этом за 2003-2007 гг. среднегодовой показатель прироста составил 13,5%. За анализируемый период структура денежных доходов населения республики практически не изменилась. Доля доходов от трудовой деятельности занимает доминирующую позицию и колеблется в пределах от 76 до 80%.

Важнейшим направлением в выявлении потенциальных границ емкости рынка является анализ характеристик потребления. С этой целью проводится исследование потребления продуктов питания в натуральном выражении. Конечно, можно утверждать, что данный вид исследования является недостаточно эффективным. Однако, на наш взгляд, его ценность заключается в том, что появляется возможность выявить

зависимости и тенденции потребления, влияющие на формирование емкости рынка.

Таким образом, эффективность сбыта произведенной сельскохозяйственной продукции определяется использованием маркетинга, а внедрение маркетинга в хозяйственную деятельность аграрного сектора – процесс длительный и непростой, требующий конкретных рекомендаций, предложений по формированию и совершенствованию организации маркетинга в аграрном производстве.

В этой связи целесообразно проводить дальнейшую разъяснительную работу среди фермеров Казахстана о преимуществах использования маркетинга, о новых технологиях, таких как, прямой маркетинг и др.

Библиографический список

1. Сундетов Ж. С., Нукешева А. Ж. Повышение конкурентоспособности продовольственных товаров в условиях Таможенного союза // Материалы международной научно-практической конференции. – Астана : КазУЭФиМТ, 2010. – 390 с.
2. Калиев Г. А. Аграрные проблемы на рубеже веков. – Алматы : РГП «НИИ экономики АПК и развития сельских территорий», 2003. – 326 с.
3. Шуленбаева Ф., Рустембаев Б., Касенов К. Аграрный маркетинг : учеб. пособие. – Астана : Фолиант, 2009. – 216 с.
4. Каменова М. Ж. Емкость национального рынка молочной продукции и ее составляющие // Исследования, результаты. – 2007. – № 4. – С. 140-142.

M. J. Kamenova*

**Kamenova Mazken, PhD in Economics, Professor of Kazakh University of Economy, Finance and International Trade, Astana, Kazakhstan
mazken_kamenova@mail.ru*

A. K. Daribaeva*

**Daribaeva Adaskhan, PhD in Economics, Associate Professor of Kazakh University of Economy, Finance and International Trade, Astana, Kazakhstan
Daribaev_mit@mail.ru*

SOME ISSUES OF USING MARKETING TOOLS IN AGRICULTURAL SECTOR

Key words: agricultural sector, marketing, agricultural market capacity.

The article studies the issues of agricultural marketing in Kazakhstan; it also features comparative analysis of agricultural production of countries-members of the Customs Union. Statistics on consumption of major agricultural products in Kazakhstan is presented in the research. The author suggests some ways to expand the capacity of the agricultural market.

© Каменова М. Ж., Дарибаева А. К., 2010

МИКРОУРОВЕНЬ

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 334

О. Б. Вахрушева*

**Вахрушева Ольга Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск
Vob26@mail.ru*

ИСТОРИКО-ЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ОПЕРАТИВНОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: оперативный анализ, бизнес-процессы, контроль, учет, управление.

Современные условия хозяйствования требуют более эффективного развития оперативного анализа деятельности организации. В статье представлены основные периоды развития оперативного анализа в России, рассмотрены различные точки зрения советских ученых (Поклада И. И., Савичева П. И., Каракоза И. И.) на оперативный анализ. Приводятся причины усиления роли оперативного анализа и его широкого использования в управлении коммерческой деятельностью в настоящее время.

В современных условиях принятие эффективных управленческих решений требует дальнейшего развития аналитической работы в организациях. Новые условия хозяйствования, новый уровень технического развития предоставили возможность более оперативно осуществлять учет, анализ и контроль деятельности. Это открывает границы развития оперативного анализа и контроля для управления коммерческой деятельностью организаций. 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 поставленных 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 реше-

ний, а анализ важнейших финансовых показателей позволяет дать оценку деятельности и прогнозировать дальнейшее развитие организации.

В современных публикациях экономисты рассматривают систему управления как набор взаимосвязанных «бизнес-процессов», поэтому можно выделить объекты оперативного анализа и контроля в отдельных бизнес-процессах организации. Требованием времени является развитие оперативного анализа и контроля в любом управленческом процессе.

Развитие оперативного анализа хозяйственной деятельности организации в России включает следующие периоды.

Впервые термин «оперативный анализ» появился в период бурного использования экономического анализа в процессе управления промышленным предприятием в 60-70-е гг. XX столетия. В трудах советских ученых И. И. Поклада, П. И. Савичева, И. И. Каракоза оперативный анализ трактовался как практический инструмент оперативного управления хозяйственными процессами. Из-за того, что экономический

анализ развивался как инструмент управления, оперативная функция была сильно развита.

Так, И. И. Поклад определил экономический анализ как действенный инструмент оперативного руководства, контроля выполнения плана, выявления резервов производства и повышения его эффективности. Основными задачами экономического анализа за деятельностью промышленного предприятия, по мнению И. И. Поклада, являются:

- контроль и анализ выполнения производственного плана;
- изучение эффективности использования производственных площадей, материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- оценка результатов выполнения плана;
- выявление резервов производства и разработка мероприятий по использованию резервов производства и др.

Поэтому данные задачи практически совпадают с задачами оперативного анализа основной деятельности организации в современных условиях хозяйствования. Для успешного решения этих задач, по мнению И. И. Поклада, анализ на предприятии должен быть оперативным. А оперативность анализа выражается в своевременном его проведении (сутки, пятидневка, декада) и немедленном использовании в работе предприятия.

И. И. Каракоз выделял оперативную функцию анализа по улучшению экономической работы во всех отраслях народного хозяйства, а также подчеркивал, что правильная организация анализа позволяет совершенствовать планирование, учет и контроль по выполнению государственных заданий. Все это позволяет выявлять причины недостатков в работе предприятий, вскрывать неиспользованные резервы, разрабатывать необходимые меры по выполнению и перевыполнению планов. По мнению И. И. Каракоза, оперативность анализа дает возможность руководству ежедневно воздействовать на экономические явления, устраняя причины влияния отрицательных факторов и усиливая положительные факторы.

В 60-70-е годы велась бурная дискуссия по вопросу выделения места оперативного анализа в классификации экономического анализа.

П. И. Савичев выделил в своей работе оперативный анализ как самостоятельное направление в классификации экономического анализа, подразделив экономический анализ на периодический и оперативный. Он подчеркивал, что периодический анализ исследует итоговые данные работы предприятия за месяц, квартал. Но недостаток заключается в том, что выявленные недочеты невозможно исправить в отчетном периоде, так как он истек. Для успешной работы необходим оперативный анализ, который должен проводиться ежедневно. Основной задачей оперативного анализа П. И. Савичев считал контроль выполнения плановых и директивных показателей. Причем оперативный анализ может осуществляться как при общеэкономическом, так и при технико-экономическом анализе, а также при управленческом анализе. Современные экономисты не разделяют данного мнения, считая, что общеэкономический анализ не может быть оперативным. Но, возможно, современные технические методы сбора и обработки информации поднимают оперативный анализ на новую стадию развития и дают более широкие возможности оперативно принимать управленческие решения в области стратегического и тактического развития организаций.

В работе И. И. Каракоза «Основы теории экономического анализа» предложено классифицировать экономический анализ на общий и оперативный анализ, выделив его как самостоятельную отрасль знаний. По мнению И. И. Каракоза, оперативный анализ – это анализ, охватывающий с помощью оперативных источников экономических явлений причинные связи и резервы, необходимые для оценки итогов работы предприятий и разработки необходимых мероприятий, а также для контроля их осуществления в течение месяца для улучшения оперативного руководства. И. И. Каракоз подчеркивал, что оперативному анализу свойственно глубокое изучение рабо-

ты цехов и участков ежедневно и за месяц. Для достижения поставленной цели оперативный анализ должен решать следующие задачи:

- контролировать, изучать и оценивать выполнение планов и соблюдение норм расходования ресурсов на всех участках работы;

- выявлять причины отклонений от плана и норм, измерять влияние основных факторов;

- изучать действенность планов и характер норм;

- измерять резервы производства и разрабатывать мероприятия по устранению выявленных причин недостатков и использованию имеющихся резервов;

- на основе данных оперативного учета ежедневно составлять информацию об итогах работы цехов по отдельным бригадам;

- рационализировать обработку и учет первичной документации.

Таким образом, оперативный анализ должен осуществляться управленческим персоналом для лучшей организации управленческого процесса.

Попытка П. И. Савичева и И. И. Каракоза выделить оперативный анализ в самостоятельное направление экономического анализа не нашла полного одобрения у других экономистов. Так, И. И. Поклад писал, что оперативный анализ, взятый в отрыве от экономического анализа за месяц, квартал, год, не может рассматриваться как самостоятельная наука.

Также не было единства в вопросах определения периода оперативного анализа. П. И. Савичев и И. И. Каракоз считали, что оперативный анализ следует проводить за день, неделю, декаду, месяц. И. И. Поклад считал, что анализ за месяц уже не является оперативным анализом, и он не служит орудием оперативного управления производством.

Процесс усиления роли оперативного анализа в современных условиях хозяйствования привел к тому, что он был выделен в отдельное направление экономического анализа. Вопрос отнесения анализа за месяц к оперативному анализу решается не по

периоду, а по характеру принимаемых управленческих решений.

Сегодня оперативный анализ все более широко используется в управлении коммерческой деятельностью. Это происходит по следующим причинам:

- усложнение экономических процессов в организациях, что приводит к необходимости выделения отдельных бизнес-процессов при управлении;

- работа организаций в условиях повышенного риска и неопределенности из-за нестабильности внешней среды деятельности;

- значительный рост информационных потоков, как внешних, так и внутренних, привел к усложнению отбора необходимой информации для принятия управленческих решений;

- появление новых способов обработки информации и новых подходов в ее получении позволяет оперативно анализировать и принимать управленческие решения.

Действительно, ранее данные оперативного анализа использовались для выявления отклонений от плана и норм, резервов и разработки мероприятий по устранению недостатков производства. В настоящее время данные оперативного анализа используются как для анализа текущей деятельности, так и для анализа будущего развития. Выводы оперативного анализа могут требовать изменения тактического и стратегического плана развития бизнеса.

Усложнение систем управления коммерческой деятельностью требует создания механизма координации внутри системы управления. Что требует проведения оперативного анализа по отдельным бизнес-процессам и мониторинга деятельности по установленным показателям для оперативного принятия управленческих решений.

Расширение информационной базы для принятия управленческих решений заставляет совершенствовать методы систематизации информации, формы управленческих отчетов, которые должны полно характеризовать хозяйственные процессы организации. Все это ставит новые задачи перед оперативным анализом деятельности и от-

крывает новые возможности перед мониторингом деятельности организации.

Таким образом, в силу специфики предметом исследования оперативного анализа являются хозяйственные бизнес-процессы, происходящие в организациях. Задачей оперативного анализа является построение методики аналитических исследований хозяйственных бизнес-процессов с целью эффективного ведения бизнеса.

Для осуществления контроля эффективности функционирования бизнес-процессов оперативный анализ может решать следующие задачи:

- контроль выполнения планов и нормативов деятельности, а также расчет отклонений от установленных показателей, анализ причин и виновников выявленных отклонений;

- выработка вариантов корректировки хозяйственных бизнес-процессов для оптимизации параметров хозяйственной деятельности;

- своевременное выявление и использование резервов производства для выполнения планов;

- определение и контроль экономической эффективности отдельных бизнес-процессов и направлений деятельности;

- оценка финансовой устойчивости организации в целом;

- проверка эффективности управленческих решений.

В этой связи целью оперативного анализа является предоставление оперативной информации для своевременного регулирования бизнес-процессов и контроля эффективного управления деятельностью организаций.

Анализ призван выявлять причины и взаимосвязи бизнес-процессов хозяйственной деятельности, основываясь на выявленных отклонениях от плановых или нормативных значений. Оперативному анализу должен предшествовать оперативный учет бизнес-процессов. После анализа оперативных учетных данных должен осуществляться контроль и мониторинг бизнес-процессов. Поэтому данные элементы целесообразно объединить в единую систему

управления бизнес-процессами и понимать оперативный анализ как составную часть взаимосвязанного процесса оперативного планирования, учета, анализа, контроля, мониторинга деятельности организации и принятия оперативных управленческих решений.

Оперативное планирование и учет служат информационным обеспечением для оперативного анализа, а контроль и мониторинг являются логическим продолжением проведенного анализа для принятия оперативных управленческих решений. Оперативный анализ нельзя выделить как самостоятельный элемент, а необходимо рассматривать как составную часть всего процесса оперативного управления в организации.

Оперативное планирование разрабатывает плановые и нормативные показатели, используемые в дальнейшем для оперативного анализа деятельности организации. Оперативный учет систематизирует внутреннюю информацию, подготавливая информационную базу для оперативного анализа. Оперативный контроль и мониторинг проверяют степень соответствия фактических показателей бизнес-процессов плановым или нормативным значениям деятельности, а также отслеживают протекающие экономические процессы в режиме реального времени. Оперативный анализ исследует причинно-следственные связи на основе выявленных отклонений с целью оперативной оценки произошедших изменений и обоснования управленческих решений. На основании изменения целевых параметров и прогноза сильных и слабых сторон деятельности корректируется план текущих и будущих действий.

В современных публикациях, посвященных управлению, систему управления рассматривают как набор взаимосвязанных управленческих процессов (функциональных блоков управления) или бизнес-процессов. Поэтому современные экономисты начинают рассматривать оперативный анализ и контроль не по структурным подразделениям, а по взаимосвязанным бизнес-процессам.

Так, в качестве бизнес-процессов можно выделить на промышленном предприятии следующие блоки: снабжение, производство, сбыт, транспорт и связь, управленческую деятельность и другое. Этот перечень является условным и зависит от специфики конкретного предприятия и особенностей финансово-хозяйственной деятельности.

Но основной принцип, который должен быть заложен в разграничение системы управления по бизнес-процессам, – это выделение всех управленческих процессов, связанных с одной из стадий цикла воспроизводства в отдельный блок. Отдельными циклами хозяйственной деятельности могут быть: формирование средств труда и заготовление предметов труда, осуществление производственной деятельности, сбыт результатов производственной деятельности, организация управленческой деятельности и др.

Анализ работы некоторых компаний показывает, что система контроля, ориентированная на традиционную структуру управления, может снизить эффективность

управления. Поэтому в современных условиях более эффективно развивать оперативный анализ и контроль бизнес-процессов деятельности организации.

Для этого необходимо определить финансовые и нефинансовые показатели, которые наиболее правильно будут характеризовать бизнес-процесс и создавать возможности для эффективного управления. Этих ключевых показателей не должно быть много, но в то же время они должны правильно характеризовать бизнес-процессы для оценки результатов деятельности предприятия. Поэтому важно определить ключевые показатели в зависимости от особенностей деятельности и организационной структуры управления.

Таким образом, необходимость дальнейшего развития оперативного учета не вызывает сомнений. Он должен совершенствоваться для более эффективного проведения контроля, мониторинга и управления коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования.

O. B. Vakhrusheva*

**Vakhrusheva Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk Vob26@mail.ru*

HISTORICAL AND LOGICAL DEVELOPMENT OF OPERATIONAL ANALYSIS OF THE ORGANIZATION ACTIVITY

Key words: operational analysis, business processes, control, accounting, management.

Current economic conditions require more effective development of operational analysis of the organization activity. The article presents the main periods of development of operational analysis in Russia; it also considers various points of view of Soviet scientists (Poklad I.I., Savicheva P.I., Karakoz I.I.) over operational analysis. The reasons are given for the increasing role of operational analysis and its wide use in the management of commercial activities nowadays.

© Вахрушева О. Б., 2010

УДК 657.6

П. М. Дюжеева*

**Дюжеева Полина Михайловна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Polina200184@mail.ru

МЕТОДИКА АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Ключевые слова: лизинг, аудит, эффективность лизинговых платежей, расчет лизинговых платежей, лизинговые платежи.

Развитие экономики требует быстрого обновления основных средств. Использование лизинга предоставит возможность сформировать новую материально-техническую базу. На практике существует множество методик расчета лизинговых платежей. Аудит лизинговых операций становится все более востребованным. Автором предложена обобщающая методика аудита эффективности лизинговых платежей, описана процедура аудита эффективности лизинговых платежей. Составлены формулы проверки расчета лизинговых платежей.

Развитие экономики требует регулярных и значительных финансовых затрат, большая часть которых поступает на модернизацию основных средств.

Основные средства в качестве основного капитала являются базой экономического потенциала хозяйствующего субъекта, определяют материально-техническое состояние предприятий и влияют на эффективность развития производства. От наличия основного капитала, структуры, темпов его обновления и роста во многом зависят возможности развития экономики в целом.

Отсутствие возможности своевременной замены основных средств ведет к продлению сроков использования неэффективных машин и оборудования. Замена изношенной техники и оборудования по-прежнему остается основной целью инвестирования в основной капитал. Модернизация основных средств или их обновление требуют больших инвестиций. В такой ситуации дефицит инвестиционных средств предприятий вынуждает осуществлять финансирование инвестиций за счет привлеченных денежных средств. При таких условиях обновление и модернизация основного капитала становится процессом дорогим и недоступным. Сложившаяся ситуация заставляет хо-

зяйствующих субъектов искать эффективные финансовые инструменты модернизации основных средств.

Использование лизинга предоставит возможность сформировать устойчивый механизм инвестиционной политики, который сможет гарантировать направление денежных потоков на модернизацию и обновление основных средств, при этом от предприятий не потребуются единовременных крупных финансовых затрат.

К преимуществам лизинга для лизингополучателей относятся:

- возможность переоснащения производства новым высокотехнологичным оборудованием без привлечения значительных финансовых ресурсов, особенно это актуально для предприятий, испытывающих финансовые затруднения, малых фирм;
- гибкость условий, форм и систем расчетов, предусмотренных контрактом;
- отнесение лизинговых платежей на себестоимость, что уменьшает налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль;
- комплексность предлагаемых услуг;
- возможность быстрой смены оборудования;

– сохранение права собственности и вытекающих из него налоговых и других обязательств за лизингодателем (учет на его балансе, экономия на налоге на имущество);

– не утяжеление баланса заемными средствами, сохранение возможности получения кредитов для других целей.

Значимость лизинговых операций обусловлена тем, что лизинг, являясь одним из основных и наиболее выгодных финансовых инструментов, позволит предприятиям в кратчайшие сроки модернизировать и расширить материально-техническую базу.

В процессе контроля за правильностью осуществления лизинговых операций значительную помощь может оказать проведение аудита эффективности расчета лизинговых платежей, в том числе обязательный аудит (для лизинговых компаний). Аудит лизинговых операций становится все более востребованным, что во многом обусловлено спецификой юридического оформления, сложностью ведения бухгалтерского и налогового учета.

Анализ научных работ по вопросам теории и практики аудита показал отсутствие методики аудита эффективности расчета лизинговых платежей. Также отсутствуют и авторские разработки по методике аудита эффективности расчета лизинговых платежей.

В настоящее время чаще всего практикуются несколько основных методики расчета лизинговых платежей.

1. Метод финансовых рент. Метод заключается в том, что задается равномерный график лизинговых платежей и каждый платеж покрывает погашение основного долга и лизинговый процент. Предполагается, что в лизинговый процент входят все расходы и вознаграждение лизинговой компании. Как рассчитывать ставку лизингового процента, в методике не говорится. Данный метод представлен в работах отечественных авторов – В. Д. Газмана, Е. В. Кабатовой, Л. Н. Прилуцкого, М. И. Лещенко, Е. М. Четыркина.

2. Метод составляющих. Метод основан на суммировании исключительно денежных расходов лизинговой компании в каждом периоде (погашение кредита, налоги и

т. п.) без учета начисления амортизации. Данный метод представлен в работах отечественных авторов – Е. В. Кабатовой, Л. Н. Прилуцкого, М. И. Лещенко.

3. Методика, рекомендованная Министерством экономики РФ. Метод заключается в том, что для получения общей суммы договора лизинга расходы лизинговой компании суммируются в каждом периоде. Расходы при этом учитываются не по денежным потокам, а по формированию затрат лизинговой компании. Самым существенным расходом в данном случае является амортизация [3. С. 69].

4. Модифицированный метод. Метод разделяет лизинговый платеж на оказание лизинговых услуг и их оплату. Оказание лизинговых услуг переносится в бюджет доходов и расходов, а оплата лизинговых услуг – в бюджет движения денежных средств. Он позволяет сбалансировать все показатели как по бюджету доходов и расходов, так и по бюджету движения денежных средств, отражает экономическую суть лизинга и наилучшим способом формирует финансовые показатели лизинговой компании. Данный метод представлен в работах А. Н. Киркорова.

Методика аудита эффективности расчета лизинговых платежей, предложенная в данной статье, позволяет оценить эффективность расчета лизинговых платежей при использовании любого метода расчета.

Для проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности лизинговой компании в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности необходимо установить правильность определения лизинговых платежей и оценить эффективность способа расчета лизинговых платежей. Размер, способ осуществления и периодичность лизинговых платежей определяются договором лизинга.

Аудит договора финансовой аренды проводится на определение соответствия требованиям действующего законодательства (глава 34 «Аренда» и Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.98 г. № 164-ФЗ).

Согласно Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.98 г. № 164-ФЗ под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя [2].

В затраты лизингодателя включаются:

- амортизация лизингового имущества за весь срок действия договора лизинга;
- оплата процентов за использованные лизингодателем заемные средства;
- плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга (страхование, доставка, пусконаладка);
- налог на имущество;

- комиссионное вознаграждение лизингодателя [3. С. 78].

Лизинговые платежи облагаются налогом на добавленную стоимость.

Таким образом, величину лизинговых платежей можно рассчитать по формуле:

$$ЛП=АО+ПК+ДУ+Н_{имущ}+КВ+НДС, (1)$$

где ЛП – лизинговый платеж;

АО – амортизация лизингового имущества;

ПК – проценты за использованные лизингодателем заемные средства;

ДУ – плата за дополнительные услуги лизингодателя;

$N_{имущ}$ – налог на имущество;

КВ – комиссионное вознаграждение лизингодателя;

НДС – налог на добавленную стоимость.

Определим аудиторские процедуры, которые могут использоваться при проверках эффективности лизинговых платежей, а также их вид и способ применения.

Таблица 1

Задачи и специальные аудиторские процедуры проверки эффективности лизинговых платежей

<i>Составляющие аудиторской проверки</i>	<i>Планируемые виды работ</i>	<i>Планируемые аудиторские процедуры</i>
Учетная политика, внутренний регламент о применяемом методе расчета лизинговых платежей	Аудит учетной политики и других внутренних регламентов	- Проверка полноты отражения в учетной политике вариантов учета и соответствия их законодательству РФ. Проверка соответствия применяемых способов выбранной учетной политике и законодательству; - проверка полноты отражения в Учетной политике вариантов способов налогового учета и соответствия их законодательству РФ. Проверка соответствия применяемых способов выбранной учетной политике в части налогового учета и законодательству; - анализ внутреннего регламента по применяемой методике расчета лизинговых платежей
Амортизация	Аудит основных средств	- Оценка сохранности и проверка наличия доходных вложений в материальные ценности; - проверка соблюдения условий для отнесения имущества к доходным вложениям в материальные ценности; - проверка документального оформления и учета доходных вложений в материальные ценности; - проверка правильности формирования первоначальной и восстановительной стоимости доходных вложений в материальные ценности; - проверка начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете; - проверка операций с доходными вложениями в материальные ценности в рамках заключенных договоров аренды и залога; - анализ и обобщение результатов аудита.

Продолжение табл. 1

Проценты за использованные лизингодателем заемные средства	Аудит кредитов и займов	- Установление целевого использования кредитных и заемных денежных средств исходя из условий действующих договоров; - выявление полноты и своевременности погашения кредитов и займов перед кредиторами; - установление правильности арифметических расчетов суммы процентов за пользование кредитами или займами в бухгалтерском и налоговом учете. - проверка правильности отнесения процентов по кредитам и займам к прочим расходам либо включение в стоимость инвестиционного актива
Дополнительные услуги лизингодателя	Аудит расходов будущих периодов, расчетов с поставщиками и подрядчиками и т. п.	- Анализ сопутствующих хозяйственных договоров; - аудит отражения данных операций в учете
Налог на имущество, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль	Аудит правильности исчисления налогов	- Определение налоговой базы; - контроль применения налоговой ставки; - анализ правомерности применения налоговых вычетов по НДС; - правомерность использования налоговых льгот
Комиссионное вознаграждение лизингодателя	Аудит расчета вознаграждения лизингодателя в рамках расчета лизинговых платежей	- Расчет вознаграждения лизингодателя производится выбранным им способом

Каждая лизинговая компания выбирает метод расчета лизинговых платежей с учетом своих особенностей хозяйствования. Однако, по нашему мнению, установленный метод расчета лизинговых платежей должен быть закреплен в локальном акте либо внутреннем регламенте лизинговой компании для обеспечения прозрачности своей деятельности. Аудитор должен изучить данный документ и ознакомиться с установленным методом расчета лизинговых платежей.

Для оценки эффективности метода расчета лизинговых платежей аудитору необходимо проверить все составляющие лизингового платежа.

Аудит правильности отражения амортизации лизингового имущества начинается с проверки соблюдения условий для отнесения имущества к доходным вложениям в материальные ценности.

Начисление амортизации по доходным вложениям в материальные ценности в бухгалтерском учете может производиться любым из способов, предусмотренных в п. 19 ПБУ 6/01, а именно:

- линейным способом;
- способом уменьшаемого остатка;

– способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;

– способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Независимо от выбранного способа начисления в течение года амортизационные отчисления по объектам доходных вложений в материальные ценности начисляются ежемесячно в размере 1/12 годовой суммы амортизации. Однако на практике для сближения бухгалтерского и налогового учета и снижения трудоемкости учета применяют линейный способ начисления амортизации по доходным вложениям в материальные ценности.

Статья 31 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.98 г. № 164-ФЗ разрешает применять ускоренную амортизацию предмета лизинга. Следует отметить, что коэффициент ускорения амортизации предмета лизинга Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.98 г. № 164-ФЗ не установлен и, таким образом, не ограничен. С учетом требований Налогового кодекса РФ разрешено применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но

не выше 3. Указанный специальный коэффициент не применяется к основным средствам, относящимся к первой – третьей амортизационным группам. При этом способ начисления амортизации не имеет значения. Значение специального коэффициента выбирается в пределах от 1 до 3.

Разрешено включать в состав расходов расходы на приобретение доходных вложений в материальные ценности в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам) первоначальной стоимости доходных вложений [1].

Проверка суммы начисленной линейным методом амортизации за один месяц проводится по формуле:

$$AO_{\text{мес}} = (S - AP) \times 1 / n_{\text{общ}} \times 100 \times \text{Коэф}, \quad (2)$$

где S – первоначальная стоимость, руб.;

AP – амортизационная премия, руб.;

$n_{\text{общ}}$ – срок полезного использования объекта, выраженный в месяцах;

Коэф – коэффициент ускорения.

Проверка суммы начисленной нелинейным методом амортизации за один месяц проводится по формуле:

$$AO_{\text{мес}} = (S - AP) (1 - (1 - 1 / n_{\text{общ}} \times \text{Коэф})^n), \quad (3)$$

где S – первоначальная стоимость, руб.;

AP – амортизационная премия, руб.;

$n_{\text{общ}}$ – срок полезного использования объекта, выраженный в месяцах;

Коэф – коэффициент ускорения;

n – число полных месяцев, прошедших со дня включения объекта в соответствующую группу (подгруппу).

Проверка правильности расчета величины процентов за использованные лизингодателем заемные средства производится по формуле:

$$ПК = K \times \text{СТк} / 365 \times T, \quad (4)$$

где K – остаток задолженности по заемным средствам, руб.;

СТк – ставка за кредит, % годовых;

T – количество дней в месяце.

Аудит платы за дополнительные услуги лизингодателя включает проверку затрат на доставку, фактических и предполагаемых затрат на страхование и т. п.

Сумма налога на имущество исчисляется как произведение налоговой ставки и налоговой базы, определенной за период. Налоговая база определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения. При определении налоговой базы имущество, признаваемое объектом налогообложения, учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Среднегодовая стоимость имущества определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового периода и последнее число налогового периода, на число месяцев в налоговом периоде, увеличенное на единицу

$$\text{СрГодСт} = (\text{ОС1} + \text{ОС2} + \dots + \text{ОСп} + \text{ОСп2}) / (M + 1), \quad (5)$$

где СрГодСт – среднегодовая стоимость основного средства, руб.;

$\text{ОС1}, \text{ОС2} \dots$ – остаточная стоимость ОС на 1-е число каждого месяца, руб.;

$\text{ОСп}, \text{ОСп2}$ – остаточная стоимость ОС на 1-е и последнее число последнего месяца, руб.;

M – количество месяцев налогового периода.

Комиссионное вознаграждение может устанавливаться в виде фиксированной суммы либо по соглашению сторон в процентах:

а) от балансовой стоимости имущества – предмета договора;

б) от остатка ссудной задолженности по заемным средствам;

в) от среднегодовой остаточной стоимости имущества.

Проверка правильности исчисления налога на добавленную стоимость с лизинговых платежей проводится по формуле:

$$\text{НДС} = (AO + ПК + ДУ + N_{\text{имущ}} + KB) \times 18\%. \quad (6)$$

Также важно в расчете лизинговых платежей учесть особенности уплаты и возмещения налога на добавленную стоимость, так как НДС, возмещаемый (зачитываемый) из бюджета и ранее уплаченный по-

ставщикам имущества, является источником погашения заемных средств. НДС к возмещению, образованный за счет уплаты НДС поставщикам имущества, используется только до момента полного своего исчерпания. Лизинговым компаниям важно понимать и учитывать данный экономический эффект.

В случае разделения графика лизинговых платежей на график оказания лизинговой услуги и график перечисления лизинговых платежей аудитор должен проверить, чтобы график перечисления лизинговых платежей соответствовал графику погашения заемных средств. Следовательно, рас-

чет лизинговых платежей по графику перечисления можно проверить по формуле:

$$ЛП_{пл} = К + ПК + ДУ + Н_{имущ} + КВ + НДС. \quad (7)$$

Далее аудитор должен сделать самостоятельный вывод об эффективности используемого метода расчета лизинговых платежей. Для этого график начисления лизинговых платежей переносят в бюджет доходов и расходов, а график уплаты лизинговых платежей – в бюджет движения денежных средств. По этим бюджетам принимается решение об эффективности используемого метода расчета лизинговых платежей.

Таблица 2

**Основные статьи бюджета доходов и расходов
и бюджета движения денежных средств
для оценки эффективности расчета лизингового платежа**

<i>Показатели</i>	<i>Статьи бюджета доходов и расходов</i>	<i>Статьи бюджета движения денежных средств</i>
+Доходы	+ Лизинговые платежи без НДС (начисление)	+ Лизинговые платежи без НДС (уплата)
		+ НДС с лизинговых платежей
–Расходы	– Амортизация	– Погашение кредита
	– Проценты по заемным средствам	– Проценты по заемным средствам
	– Налог на прибыль	– Налог на прибыль
	– Налог на имущество	– Налог на имущество
		– НДС в бюджет = НДС с лизинговых платежей – НДС, оплаченный поставщикам оборудования
Финансовый результат	Чистая прибыль (убыток)	Профицит (дефицит) средств на счете

Таблица 3

Оценка эффективности расчета лизингового платежа

<i>Финансовый результат бюджета доходов и расходов</i>	<i>Результат бюджета движения денежных средств</i>	<i>Оценка эффективности расчета лизингового платежа</i>
Прибыль	Профицит	Абсолютная эффективность
Прибыль	Дефицит	Положительный финансовый результат, но недостаточное количество денежных средств. Возникают проблемы с возвратом заемных средств
Убыток	Профицит	Достаточное количество денежных средств, отрицательный финансовый результат. Возникают проблемы с привлечением инвесторов
Убыток	Дефицит	Абсолютная неэффективность

Авторский вклад состоит в разработке методики проведения аудита эффективности расчета лизинговых платежей. Предложен единый подход к проведению аудита различных методов расчета лизинговых

платежей. Указанная методика учитывает не характерные для других отраслей особенности аудита, дает современное представление об эффективных методах аудита. Определены аудиторские процедуры, кото-

рые могут использоваться при проверках эффективности лизинговых платежей, а также их вид и способ применения.

Данная методика проведения аудита эффективности расчета лизинговых платежей должна быть положена в основу внутрифирменного стандарта аудиторской дея-

тельности. Такой аудиторский стандарт повысит надежность и качество аудиторских услуг, снизит аудиторский риск и создаст дополнительный уровень гарантий результатов аудита для заинтересованных пользователей бухгалтерской информации.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 28.09.2010).
 2. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
 3. Киркоров А. Н. Управление финансами лизинговой компании. – М. : Изд-во «Альфа-Пресс», 2006. – 164 с.
-

P. M. Dyuzheva*

**Dyuzheva Polina, Graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
Polina200184@mail.ru*

**AUDIT OF THE EFFICIENCY
OF CALCULATING LEASE PAYMENTS**

Key words: leasing, audit, the effectiveness of lease payments, calculation of lease payments, leasing payments.

Economic development requires rapid updating of fixed assets. The use of leasing would provide the opportunity to form new logistics base. In practice, there are many methods for calculating lease payments, and audit of leasing is becoming more and more popular. The author proposed general method to audit the efficiency of lease payments; he also explained how to audit the effectiveness of lease payments and suggested the formulas for calculation of lease payments.

© Дюжева П. М., 2010

ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 642; 65

О. В. Ануфриев*

**Ануфриев Олег Викторович, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_bu@tolgas.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Ключевые слова: управление, общественное питание, себестоимость, затраты.

Рассматривается специфика управления затратами на предприятиях общественного питания. Представлены затраты, включающиеся в себестоимость услуг общественного питания; особенности управление процессом ценообразования на предприятиях общественного питания, способы расчета продажных цен на продукцию собственного производства: традиционный, рыночный, комбинированный.

Современный рынок общественного питания характеризуется достаточно высоким уровнем спроса и деловой активности, усилением конкурентной борьбы, внедрением новых технологий производства и обслуживания потребителей. Общественное питание становится значимой отраслью экономики, объединяющей частные предприятия, занимающиеся производством, реализацией и организацией потребления кулинарной продукции. Управление предприятиями общественного питания является сложным, целенаправленным, непрерывным процессом, осуществляемым на основе использования объективных законов общественной жизни.

Управление затратами представляет важную сферу управления, поскольку затраты существенным образом влияют на финансовый результат деятельности предприятия общественного питания. Управление затратами обеспечивает достижение поставленных целей в системе управления предприятием в целом. Для принятия правильных и обоснованных управленческих решений целесообразно использовать классификацию затрат. Практическая деятельность предприятий общественного питания предусматривает различные варианты классификации затрат в зависимости от целевой установки.

Классификация затрат по экономическим элементам не позволяет исчислить себестоимость отдельных видов продукции, установить объем затрат конкретных структурных подразделений организации. Для решения этих задач применяют классификацию затрат по статьям калькуляции, которая позволяет определять назначение расходов, их роль, организовать контроль над ними [5].

Номенклатура затрат на производство и продажу продукции предприятий общественного питания включает следующие статьи: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизационные отчисления; транспортные затраты; затраты на аренду и содержание зданий, помещений, оборудования; затраты на санитарную и специальную одежду, столового белья, посуды, приборов; затраты на рекламу; затраты на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров; затраты на тару и прочие затраты.

Постоянные, переменные и смешанные затраты предприятия общественного питания группируют по признаку отношения к объему производства. К постоянным затратам относят: заработную плату работников по окладам; отчисления на социальные нужды; амортизационные отчисления; затраты на аренду и содержание зданий, поме-

щений, оборудования; затраты на рекламу; прочие затраты. В переменные затраты включают: материальные затраты; премиальные выплаты, если они зависят от объема продаж; отчисления на социальные нужды; транспортные затраты; затраты на санитарную и специальную одежду, столовое белье, посуду, приборы; затраты на хранение сырья и полуфабрикатов; затраты на тару; прочие затраты (сбор на инкассацию торговой выручки, стоимость одноразовой посуды, затраты на топливо, газ и электроэнергию для производственных нужд и др.).

Важную роль в управлении затратами играет система контроля. Контролируемые затраты поддаются контролю со стороны субъектов управления, неконтролируемые затраты не зависят от деятельности субъектов управления (изменение цен на топливо, электроэнергию, переоценка основных средств, влекущая за собой изменение сумм амортизационных отчислений и др.). Степень регулируемости расходов зависит от специфики конкретного предприятия, полномочий лица, принимающего решения [5].

Затраты предприятий общественного питания принято делить на три группы: затраты на производство, затраты на продажу, затраты, связанные с организацией потребления. Затраты на производство в среднем занимают 50–55% в общих затратах, доля затрат, связанных с организацией потребления, составляет в среднем 35–40%, а затрат, связанных с продажей, – 10–15%. В практической деятельности все затраты предприятий общественного питания учитываются в целом как единые затраты, что обусловлено взаимосвязью стадий производства, продажи и организации потребления продукции общественного питания.

К факторам совершенствования управления затратами и снижения их на отдельных участках производства специалисты относят отражение затрат по центрам ответственности. Деление производственной организации на центры ответственности зависит от отраслевых особенностей, технологии и организации производственного процесса, методов переработки исходных материалов (сырья), состава выпускаемой

продукции, уровня технической оснащенности и других факторов.

На крупных предприятиях общественного питания центры ответственности подразделяются на пять уровней (руководитель организации; заместители директора; начальники производств и транспортного отдела; мастера участков и заведующий складом готовой продукции и полуфабрикатов; повара, бармены, заведующие буфетом, заведующие магазинами кулинарии, кладовщики).

На средних и малых предприятиях общественного питания целесообразно выделять двухуровневую систему ответственности: руководитель организации (зав. производством) и повара, заведующие буфетом, заведующие складом, бармены.

Для успешного управления деятельностью предприятия общественного питания необходимо располагать информацией о том, как производится калькуляция, расчет стоимости блюд и изделий, как заменить одно сырье другим. Особого внимания заслуживает управление процессом ценообразования, так как цена предопределяет успехи предприятия – объемы продаж, доходы, получаемую прибыль.

В себестоимость услуг общественного питания включаются затраты, непосредственно связанные с производством кулинарной продукции, готовых блюд и кондитерских изделий, а также их реализацией и созданием условий для потребления. К основным относят: материальные расходы по приобретению необходимых для приготовления блюд продуктов и продовольственных товаров, предназначенных для реализации; расходы на оплату труда производственного персонала и отчисления в фонды социального, обязательного медицинского страхования, Пенсионный фонд; амортизационные отчисления по основным средствам и оборудованию, используемым в изготовлении кулинарной продукции и при оказании услуг общественного питания.

Следующие затраты составляют меньшую долю в себестоимости, однако они также связаны с оказанием услуг питания:

– затраты по обслуживанию процесса изготовления кулинарных изделий: поддержание оборудования в рабочем состоянии, содержание помещений, обеспечение спецодеждой, рабочими принадлежностями и другими средствами труда;

– арендные платежи за пользование земельными участками, зданиями, сооружениями, оборудованием;

– коммунальные платежи за тепло-, электроэнергию, водоснабжение (если они не включены в арендную плату);

– расходы на содержание и эксплуатацию пищевого оборудования, включая затраты на энергию, вспомогательные и горючесмазочные материалы, текущий ремонт, наладку и обслуживание оборудования, амортизацию и другие расходы аналогичного характера;

– платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ в природную среду;

– управленческие затраты по оказанию услуг общественного питания: содержание административно-управленческого персонала, оплата консультационных, информационных, аудиторских, страховых услуг, содержание и обслуживание технических средств управления и программного обеспечения, представительские расходы;

– расходы, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров и набором персонала;

– затраты на пожарную и сторожевую охрану;

– предусмотренные трудовым законодательством выплаты за неотработанное время (отпускные, оплата времени прохождения медосмотров, выполнения государственных обязанностей);

– рекламные расходы;

– прочие расходы.

К учитываемым в себестоимости затратам также следует отнести расходы по уплате налогов и сборов; по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности, в том числе расходы на проведение медосмотров и инструктаж; расходы на устройство умывальников, душей, шкафов для специальной одежды; расходы по

возмещению причиненного вреда работникам при исполнении ими трудовых обязанностей, потери от простоев по внутрипроизводственным причинам и недостачи материальных ценностей, возникшие в процессе оказания услуг и на складах при отсутствии виновных лиц.

Себестоимость товаров (работ, услуг) является исходной базой для ценообразования и планируемой доходности, контроля хозяйственных операций, оценки эффективности использования материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов. Себестоимость товаров (работ, услуг) является экономическим термином и представляет собой стоимостную оценку затрат всех видов ресурсов, используемых для осуществления той или иной предпринимательской деятельности.

Исчисление себестоимости продукции, материалов, товаров и т. п. в основном обозначается термином «калькуляция» (от латинского *calculation* – «исчисление»). В общественном питании под калькуляцией понимают определение продажной цены единицы продукции (одного блюда, одной порции, одного килограмма и т. п.).

Продажная цена готовой продукции состоит из следующих элементов – стоимости сырья, использованного для ее изготовления, торговой наценки, покрывающей все расходы предприятия и включающей норму планируемой части прибыли. Калькулирование продажной цены готовой продукции производит бухгалтер-калькулятор на основании нормативов, установленных сборниками рецептов.

Главная особенность ценообразования предприятий общественного питания состоит в том, что процессы производства кулинарной продукции, мучных кондитерских изделий и булочных изделий, их реализации и (или) организации потребления тесно связаны между собой и происходят в одном месте. В процессе ценообразования на предприятиях общественного питания специалисты выделяют два стратегических этапа: установление первоначальной цены; управление ценой в период функционирования предприятия.

На установление первоначальной цены влияют как внутренние, так и внешние факторы. К внутренним факторам относятся цели и задачи деятельности предприятия. К внешним факторам относятся государство, конкуренты и непосредственно сами потребители. При установлении первоначальной цены на продукцию общественного питания отдельное внимание стоит уделить таким факторам, как месторасположение предприятия общественного питания, проходимость, разработанность концепции заведения, уровень культуры целевой аудитории и т. д.

Большую значимость в процессе ценообразования для предприятий общественного питания имеет механизм управления ценой, т. е. поддержания ее на среднем уровне, который удовлетворял бы как производителей, так и ее потребителей. Необходимо понимать, что для управления уровнем цены нужно тщательно и объективно выбирать элементы цены, на которые будет оказано воздействие [1].

В процессе воздействия на цену своей продукции предприятие общественного питания используют традиционные способы регулирования цены.

Первый способ регулирования цены на предприятиях общественного питания основан на использовании фактора сезонности, когда в зависимости от времени года предпочтения в еде потребителей значительно различаются.

Ко второму способу управления ценой на предприятиях, оказывающих услуги общественного питания, относят использование системы скидок. Прежде чем вводить систему скидок и других видов бонусов и поощрений, необходимо провести тщательный анализ деятельности организации. Отправной точкой в анализе является расчет точки безубыточности, поскольку именно от ее величины зависит вид и размер скидок, а также и сама цена. Для расчета точки безубыточности необходимо величину постоянных расходов разделить на разность между ценой и переменными расходами на единицу продукции.

На предприятиях общественного питания применяются три способа расчета продажных цен на продукцию собственного производства: традиционный, рыночный, комбинированный. При любом из этих способов расчета продажных цен расход сырья на производство каждого блюда строго нормирован. При традиционном способе, применявшемся еще в советский период, продажная цена блюда определяется путем составления калькуляционной карточки по форме № ОП-1. Ее обычно составляют не на одно блюдо, а на 100 блюд для облегчения расчетов.

Для составления калькуляции необходимо знать ассортимент выпускаемых блюд (изделий) и их сырьевой набор. Ассортимент выпускаемых блюд (изделий) бухгалтером определяется на основании плана-меню (форма № ОП-2), составляемого заведующим производством накануне дня приготовления пищи и утверждаемого руководителем предприятия. Сырьевой набор того или иного блюда определяется обычно по сборникам рецептур блюд и кулинарных изделий. Предусмотренные сборниками рецептур нормы являются обязательными и не могут быть изменены.

В условиях рыночного способа расчета продажных цен продажную цену того или иного блюда определяют не на основе калькуляционных карточек, а исходя из конкретных условий деятельности предприятия: наличия конкурентов, покупательной способности предполагаемых потребителей и т. п.

Комбинированный способ расчета продажных цен является сочетанием традиционного и рыночного способов расчета продажных цен и состоит из трех этапов. На первом этапе по принципу традиционного способа заполняется калькуляционная карточка с целью определения общей стоимости сырьевого набора по покупным ценам. На втором этапе по принципу рыночного способа в калькуляционной карточке представляется цена продажи. На третьем этапе из цены продажи вычитается общая стоимость сырьевого набора по покупным ценам и разность между этими показателями

записывается в калькуляционной карточке по строке «Наценка» [1].

Традиционный способ расчета продажных цен должен использоваться на тех предприятиях общественного питания, на которых наценка устанавливается в определенных размерах. Рыночный способ расчета продажных цен является наиболее оптимальным, но на практике применяется редко. Большинство предприятий общественного питания используют комбинированный способ, что объясняется главным образом требованиями некоторых контролирующих органов обоснования применяемых продажных цен путем составления калькуляционных карточек.

Следует отметить, что для формирования управленческих решений важно не только своевременно и правильно учитывать затраты, но и осуществлять их анализ. Данные анализа затрат необходимы управленческому персоналу для принятия решений, направленных на рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Анализ затрат на предприятиях общественного питания должен быть дополнен анализом оборота общественного питания, который является одним из основных показателей хозяйственной деятельности данных предприятий.

Политика управления затратами должна быть направлена на снижение их уровня в

обороте общественного питания. Внедрение анализа на предприятиях общественного питания может способствовать снижению затрат и повышению эффективности работы как предприятия в целом, так и отдельных ее подразделений: цехов, участков, рабочих мест. Кроме того, внедрение управленческого анализа на предприятиях общественного питания позволяет принимать тактические управленческие решения, составлять прогнозы и делать оценки, рассчитанные на длительный период времени.

Таким образом, правильно выбранная политика управления затратами, грамотная тактика формирования цен, избранные методы ценообразования составляют основу успешной деятельности предприятия общественного питания. Отличительной особенностью предприятий общественного питания является то, что в этой отрасли не определяется себестоимость единицы выпускаемой продукции, а на каждое изделие собственного производства рассчитывается цена реализации. При успешном использовании системы управления затратами можно определять наиболее выгодные возможности вложения средств, уменьшать непроизводительные затраты, выявлять имеющиеся ресурсы снижения затрат, оказывать влияние на рыночные цены.

Библиографический список

1. Авдеев В. Общепит: как установить правильную цену на свою продукцию // Новая бухгалтерия. – 2009. – № 4.
2. Булаев С. В. Правила, по которым рассчитывается себестоимость услуг // Предприятия общественного питания: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2007. – № 3.
3. Гомонко Э. А. Управление затратами на предприятии : учебник для вузов по спец. «Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)» / Э. А. Гомонко, Т. Ф. Тарасова. – М. : КноРус, 2010. – 313 с.
4. Грудкин А. Система оперативного управления затратами на предприятии // Проблемы теории и практики упр. – 2006. – № 2. – С. 104-111.
5. Ксенофонтова О. В. Управленческий учет затрат в организациях общественного питания : автореф. дис. ... к.э.н : спец. 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика. – М., 2007.
6. Малкина Е. Л. Формирование продажной стоимости и калькулирование цен на продукцию предприятий общественного питания // Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании. – 2008. – № 1. – С. 67-74.

O. V. Anoufriev*

**Anoufriev Oleg, Graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

EXPENSES MANAGEMENT IN CATERING ENTERPRISES

Key words: management, catering, prime cost, expenses.

The article considers peculiarities of control over expenses in public catering. It demonstrates the costs included in prime cost of catering services; peculiarities of pricing management in catering enterprises. The research also shows ways to calculate the sale prices on production: traditional, market and combined types.

© Ануфриев О. В., 2010

УДК 336.2

Е. А. Васильева***Васильева Елена Алексеевна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

vaselal@mail.ru

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСОБАЯ ФОРМА КОНТРОЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: налоговый контроль, предприятие, понятие контроля, выездная налоговая проверка, камеральная налоговая проверка.

Рассматриваются особенности налогового контроля и различные точки зрения сущности понятия контроля. Приводится классификация видов налогового контроля. Прописаны основные условия проведения камеральных и выездных налоговых проверок хозяйствующих субъектов.

Любой хозяйствующий субъект, осуществляя предпринимательскую деятельность, обязан уплачивать налоги и сборы, установленные налоговым законодательством Российской Федерации. В обязанности любого налогоплательщика входит исчисление, декларирование и уплата в бюджет налогов, уплачиваемых этим налогоплательщиком. Для обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов созданы специализированные государственные органы, уполномоченные по контролю и надзору в сфере налоговых правоотношений.

Необходимо отметить, что налоговый контроль является разновидностью государственного контроля (надзора), а точнее, это специализированный вид государственного контроля (надзора). Налоговый контроль также является составной частью финансового контроля и представляет собой разновидность финансовой деятельности государства.

Контроль представляется в виде двух подсистем: контролирующей и контроли-

руемой. Исходя из этого контроль как неотъемлемая составляющая любого процесса управления призван обеспечить надлежащее функционирование управляемого объекта.

Сущность налогового контроля раскрывается через определение понятия налогового контроля, которое призвано отражать существенные признаки, индивидуальность налогового контроля, определить роль и место среди иных близких понятий, какими являются контроль, надзор, финансовый контроль, бюджетный контроль, банковский контроль, ведомственный контроль и т. п. Категория контроля долгое время используется в различных отраслях науки, и поэтому сущность контроля как явления объективной действительности исследовалась специалистами в области теории управления, кибернетики, социологии, экономики и юриспруденции. В научно-теоретической литературе контролю посвящено достаточно много работ (табл. 1).

Некоторые определения контроля в трактовке различных авторов

<i>Автор</i>	<i>Определение</i>
С. О. Шохин Л. И. Воронина	Исследует контроль как сферу деятельности органов государственного и хозяйственного управления, определяют его как метод или форму исполнительно-распорядительной (управленческой) деятельности
Г. В. Атаманчук	Относит контроль к функции управления наряду с организацией, планированием, регулированием, кадровым обеспечением
В. В. Бурцев	Рассматривает контроль как одну из стадий процесса управления. Под контролем в наиболее узком смысле следует понимать совокупность следующих действий: определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления организацией (объекта контроля); сравнения фактических данных с требуемыми, с базой сравнения, принятой в организации, либо заданной извне, либо основанной на рациональности; оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, на предмет степени их влияния на аспекты функционирования организации; выявление причин данных отклонений
Е. А. Кочергин	Рассматривает контроль как завершающую стадию управленческого процесса. Контроль сводится к сравнению фактических результатов с установленными показателями и к принятию в случае необходимости корректирующих мер
В. Г. Афанасьев	Рассматривает контроль как форму управленческой деятельности по выполнению принятых решений. Выявляя отклонения и их причины, работники контроля определяют пути корректирования организации объекта управления, способов воздействия на объект с целью преодоления отклонений, устранения препятствий на пути оптимального функционирования системы
А. А. Годунов	Отмечает, что «место и значение контроля определяется тем, что он является тем способом организации обратных связей, благодаря которым орган управления получает информацию о ходе выполнения его решения»
Ю. А. Данилевский	Предлагает рассматривать контроль: как неотъемлемую часть управленческой деятельности специфического вида; как источник информации, обеспечивающий процесс принятия управленческих решений; как систему проверки фактического состояния хозяйствующего субъекта с целью подтверждения правомерности его деятельности; как механизм обратной связи, посредством которого управляющая система получает необходимую информацию о действительном состоянии управляемого объекта
И. А. Белобжецкий	Рассматривает финансово-хозяйственный контроль как систему надзора за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий и т.д. и непроизводственной сферы с целью объективно оценить экономическую эффективность этой деятельности, установить законность, достоверность, целесообразность хозяйственных и финансовых операций, сохранность собственности, выявлять внутривозможные резервы повышения эффективности производства и роста доходов государственного бюджета

Анализ различных мнений показал, что контроль неотделим и напрямую связан с управленческой деятельностью. Сущностью контроля является выработка и осуществление эффективного, своевременного управляющего воздействия, которое должно обеспечить достижение заданной цели, исключить отклонение от запланированного. Контроль позволяет не только устранять недостатки в функционировании хозяйствующего субъекта, но и оценивать дисциплину исполнения законодательных актов; судить о том, насколько эффективно само правовое регулирование в той или иной сфере управления, о том, какие изменения необходимо внести в нормативные акты для повышения степени их исполнения, о том, насколько нормы правовых актов со-

ответствуют сущности и закономерностям регулируемых общественных отношений.

Контроль как управленческая функция также есть властная деятельность, влияющая на поступки, действия участников управленческого процесса. Отсюда основное назначение налогового контроля на предприятии: способствовать неукоснительному выполнению решений в установленный срок, достижению высоких конечных результатов, повышению уровня организованности в управленческой деятельности и ответственности в работе всех должностных лиц, обеспечивать большую ритмичность и целеустремленность в работе аппарата управления; предупреждение нежелательных последствий.

Деятельность налоговых органов связана с использованием видов, форм и методов налогового контроля. Правильный выбор форм, методов и видов налогового контроля предопределяет его эффективность. Формы, методы и виды налогового контроля составляют механизм налогового контроля.

Согласно п. 1 ст. 82 НК РФ к формам налогового контроля относятся: налоговые проверки; получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и пла-

тельщиков сборов; проверка данных учета и отчетности; осмотр помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли); иные формы налогового контроля, предусмотренные НК РФ. В настоящее время в теории, в законодательстве и на практике допускается смешение форм, методов и видов налогового контроля. В табл. 2 представлена классификация налогового контроля по видам, которая осуществлена по различным основаниям.

Таблица 2

Классификация налогового контроля по видам

Основание для классификации	Вид налогового контроля
В зависимости от времени проведения налогового контроля	Предварительный, текущий (оперативный) и последующий налоговый контроль
По объекту налогового контроля	Комплексный и тематический налоговый контроль
В зависимости от субъектов налогового контроля	Контроль налоговых органов, контроль таможенных органов, контроль органов государственных внебюджетных фондов, контроль финансовых органов, контроль иных контролируемых и правоохранительных органов
По характеру контрольных мероприятий	Плановый и внеплановый налоговый контроль
Исходя из метода проверки документов	Сплошной и выборочный налоговый контроль
По месту проведения	Камеральный и выездной
По периодичности проведения налогового контроля	Первоначальный и повторный
В зависимости от места проведения проверок	Камеральный и выездной

Выбор конкретного вида зависит от уровня развития налоговой системы и общей организации контроля. В России в настоящее время преобладает последующий налоговый контроль. Широкое применение именно этого вида контроля вызвано недостаточным уровнем информатизации налоговых органов, правовым нигилизмом налогоплательщиков и одновременно недостаточной работой с ними. Последующий контроль сводится к проверке финансово-хозяйственных операций за истекший период на основе анализа отчетов и балансов, а также путем проверок и ревизий непосредственно на месте: на предприятиях, в учреждениях и организациях. Последующий контроль отличается углубленным изучением всех сторон хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, что позволяет вскрыть недостатки предварительного текущего контроля.

В настоящее время наиболее эффективной формой налогового контроля являются

выездные проверки, так как налоговые органы одновременно решают несколько задач, одна из которых – выявление и пресечение нарушений налогового законодательства, а также их предупреждение.

Предприятие может быть внесено в план проверок как по одному критерию, так и по нескольким. Как правило, это превышение вычетов по НДС, убыточность бизнеса, выплата средней зарплаты ниже среднеотраслевого уровня и недостаточный уровень налоговой нагрузки.

Решение о предъявлении доначислений за нарушение налогового законодательства принимается только на основании всестороннего анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика и первичных документов.

НК РФ предусмотрен ряд положений, существенно ограничивающих налоговые органы при осуществлении ими контрольных мероприятий. Такие ограничения распространяются на проверяемые периоды,

повторность и продолжительность проверок, их цели и время проведения. В соответствии со ст. 87 НК РФ запрещается проведение налоговыми органами повторных выездных налоговых проверок по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком (плательщиком сбора) за уже проверенный налоговый период, за исключением случаев, когда такая проверка проводится в связи с реорганизацией или ликвидацией организации-налогоплательщика (плательщика сбора – организации) или вышестоящим налоговым органом в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего проверку.

Камеральная налоговая проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком, служащих основанием для исчисления и уплаты налога, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа.

Камеральная проверка проводится уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями, без какого-либо специального решения руководителя налогового органа в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации и документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налога. Порядок проведения камеральной налоговой проверки регулируется ст. 88 НК РФ. В ходе камеральной налоговой проверки выверяются полнота и своевременность представления документов налоговой отчетности, обоснованность применения ставок и льгот по налогам, правильность исчисления налогооблагаемой базы на основании документов, подаваемых налогоплательщиками, налоговыми агентами.

Камеральная проверка – одно из мероприятий, в ходе которого налоговая инспекция может затребовать документы для подтверждения подлинности указанных в налоговых декларациях данных. Поскольку камеральные проверки – самый массовый вид проверок, необходимо знать, какие документы необходимы для проверки, и по-

нимать правовую основу истребований документов налоговыми органами, чтобы предотвратить противозаконные действия работников налоговых служб.

Важнейшим документом, необходимым для проведения камеральной налоговой проверки, является налоговая декларация, предоставляемая налогоплательщиком в налоговый орган.

Налоговая декларация представляется каждым налогоплательщиком по каждому уплачиваемому им налогу, если иное не предусмотрено налоговым законодательством. Декларация представляется налогоплательщиком в налоговый орган по месту своего учета на бумажном носителе или в электронном виде вместе с документами, которые в соответствии с Налоговым кодексом РФ прилагаются к налоговой декларации (расчету).

Если камеральной налоговой проверкой выявлены ошибки в налоговой декларации (расчете) и (или) противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах, либо выявлены несоответствия сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налогового органа, и полученным им в ходе налогового контроля, об этом сообщается налогоплательщику с требованием представить в течение пяти дней необходимые пояснения или внести соответствующие исправления в установленный срок.

Помимо права налогового органа требовать предоставления дополнительных сведений в случае обнаружения ошибок в налоговой декларации или возникновения сомнений относительно представленных налогоплательщиком документов, налоговые органы вправе истребовать документы в следующих случаях: когда налогоплательщик применяет льготу по проверяемому налогу; если проверка налогов проводится в связи с использованием природных ресурсов; в случае если налогоплательщик подает декларацию по НДС с суммой налога к возмещению; при назначении налоговыми органами дополнительных мероприятий налогового контроля согласно пункту 6 статьи 101 Налогового кодекса РФ.

Дополнительные мероприятия налогового контроля – это специальные формы налогового контроля, их проведение зависит от усмотрения руководителя (его заместителя) налогового органа и от конкретных обстоятельств дела (абз. 1 п. 6 ст. 101 НК РФ). Смысл дополнительных мероприятий налогового контроля заключается в сборе достаточной совокупности доказательств по делу о налоговом правонарушении. Назначение этих мероприятий означает, что сотрудники налоговой службы, проводившие проверку, не в полной мере обосновали свои выводы, изложенные в ее акте.

Таким образом, налоговый контроль – один из важнейших институтов налогового законодательства. Он может быть определен как контроль за правильностью и своев-

временностью уплаты установленных действующими законодательными актами налогов и сборов. Налоговый контроль в любых его формах и проявлениях в настоящее время вправе осуществлять исключительно налоговые органы.

Одним из наиболее эффективных методов контроля со стороны налоговых органов является налоговая проверка. Соблюдение всех необходимых требований законодательства обеспечивает высокое качество и эффективность камеральных и выездных налоговых проверок. В НК РФ четко прописаны правовые условия проведения камеральных проверок, которые проводятся уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая : федер. закон № 117–ФЗ : принят ГД ФС РФ 19 июля 2000 г. (в редакции от 28 сентября 2010 г № 243–ФЗ, с изм. и доп., вступающими в силу с 01.10.2010).
2. Бабаев Ю. А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение : учеб. пособие для вузов по спец. «Бух. учет, анализ и аудит» / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. – М. : Вузов. учеб. [и др.], 2010. – 328 с.
3. Майбуров И. А. Теория и история налогообложения : учеб. пособие для вузов по спец. «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение» / И. А. Майбуров, Н. В. Ушак, М. Е. Косов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 423 с.
4. Майбуров И. А. Налоги и налогообложение : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика». – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 319с.
5. Нестеров Г. Г. Налоговый контроль : учеб. пособие для вузов по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Г. Г. Нестеров, Н. А. Попонова, А. В. Терзиди. – М. : Эксмо, 2009. – 380 с.

E. A. Vasilyeva*

**Vasilyeva Elena, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
vaselal@mail.ru*

TAX CONTROL AS A SPECIAL FORM OF CONTROL OVER BUSINESS ENTITY

Key words: tax management, enterprise, the concept of control, field tax audit, desk tax audit.

The article studies the peculiarities of tax control and considers different points of view over the essence of control concept. Classification of different types of tax control is given. Basic terms of desk and field tax audits of business entities are explained.

УДК 334.758.4:69

Г. Ф. Щербина*

**Щербина Геннадий Филиппович, кандидат военных наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Санкт-Петербург
A_Voznuk@mail.ru*

А. А. Вознюк*

**Вознюк Алексей Александрович, кандидат технических наук, преподаватель
Военный инженерно-строительный институт, г. Санкт-Петербург
A_Voznuk@mail.ru*

А. В. Горковенко*

**Горковенко Анна Владимировна, ассистент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
anyutagorkovenko@yandex.ru*

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ХОЛДИНГИ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: предпринимательские объединения, корпоративные объединения, типы предпринимательских объединений, холдинг, материнское объединение, дочернее объединение, интегрированная холдинговая структура.

Рассмотрены существующие типы предпринимательских объединений, представлена их классификация по различным критериям, свойствам и степени консолидации. Проведен анализ предпринимательских объединений типа холдинг по основным направлениям инвестиционной деятельности, по объему реализации готовой строительной продукции и типам систем корпоративного управления. Выявлены проблемы и определены тенденции развития холдингов в России.

В экономике современной России полным ходом идет интеграция хозяйствующих субъектов, заключающаяся, во-первых, в образовании все большего количества корпораций; во-вторых, в концентрации производства за счет укрупнения корпораций в различных отраслях экономики. И если во многих отраслях экономики данные процессы в той или иной мере исследованы и освещены, то в строительной отрасли, и в частности в области гражданского строительства, таких исследований практически нет.

В решении поставленной задачи будем опираться на положения, сформулированные в [3]. Авторы для обозначения различных форм интеграции, кооперирования, экономической взаимосвязи и взаимозависимости коммерческих организаций в российской предпринимательской практике

используют «доктринальное» понятие «объединение», а для отличия этих форм объединений от других коллективных образований предлагают их именовать «предпринимательскими объединениями», поскольку целью их создания и функционирования является осуществление деятельности, направленной на систематическое извлечение прибыли. При этом под предпринимательским объединением понимается не обладающая статусом юридического лица совокупность экономически взаимосвязанных субъектов – организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, совместно участвующих в осуществлении предпринимательской деятельности для достижения согласованных целей. Предпринимательское объединение может быть создано как на добровольной (договорной) основе, так и

вследствие экономического контроля одного(их) участника(ов) над другими. Из приведенного определения следует, что по способу организации – совместное участие или членство – предпринимательские объединения являются объединениями, созданными по корпоративному принципу. Корпоративное объединение является разновидностью предпринимательского объединения и представляет собой совокупность экономически взаимосвязанных юридических лиц, организованных по принципу участия (членства), осуществляющих согласованную предпринимательскую деятельность.

В современной теории и мировой практике известно множество типов предпринимательских объединений. В перечень наиболее распространенных объединений включают: холдинги; финансово-промышленные группы (ФПГ); простые товарищества; консорциумы; картели; синдикаты, пулы, ассоциации; некоммерческие партнерства и др.

Важной научной задачей является классификация предпринимательских объединений. Как известно, классификация может осуществляться по различным основаниям. В зависимости от степени консолидации различают [2]:

- объединения, участники которых сохраняют свою независимость и права в полном объеме (картели, консорциумы, ассоциации, союзы, коллегии, гильдии, палаты и т. п., созданные участниками в целях координации предпринимательской деятельности, лоббирования и защиты общих интересов, более эффективной организации работ по консалтингу и информационному обеспечению);

- объединения, участники которых взаимодействуют друг с другом по неполному объему своей деятельности и сохраняют автономию в сфере управления (синдикаты, промышленные группы, проводящие скоординированную политику в той или иной области предпринимательской деятельности, финансово-промышленные группы);

- объединения, в которых часть функции управления передается от одних участников к другим (тресты, концерны, холдинги).

По способу консолидации выделяют предпринимательские объединения, созданные путем:

- приобретения активов (так, в соответствии со ст. 359 ГК РФ по договору продажи предприятия продавец может передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс (ст. 132), за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе продавать другим лицам);

- смены контроля.

По признаку регистрации предпринимательские объединения разделяют на:

- подлежащие обязательной регистрации, например финансово-промышленные группы;

- не подлежащие регистрации, например холдинги, простые товарищества [6].

Предпринимательские объединения могут быть классифицированы также по иным критериям, характеризующим тип производственно-хозяйственной интеграции (вертикальная, горизонтальная, конгломерат); отраслевую принадлежность (отраслевые, межотраслевые), по степени диверсификации (монопрофильные, многопрофильные), по масштабам деятельности (региональные, межрегиональные, транснациональные, межгосударственные) и др.

Для целей настоящей работы важной является классификация, позволяющая понять место холдингов среди предпринимательских объединений других типов. Такой классификацией является определение типов объединений по четырем критериям:

- экономическому содержанию объединения, основанному на цели создания объединения, принципах централизации производственно-хозяйственных и коммерческих функций, распределении полномочий между участниками объединения;

- организационно-правовым формам создаваемых объединений;

- по формам интеграции;

- способам организации участников.

Системная классификация предпринимательских объединений по указанным

критериям приведена на рис. 1.

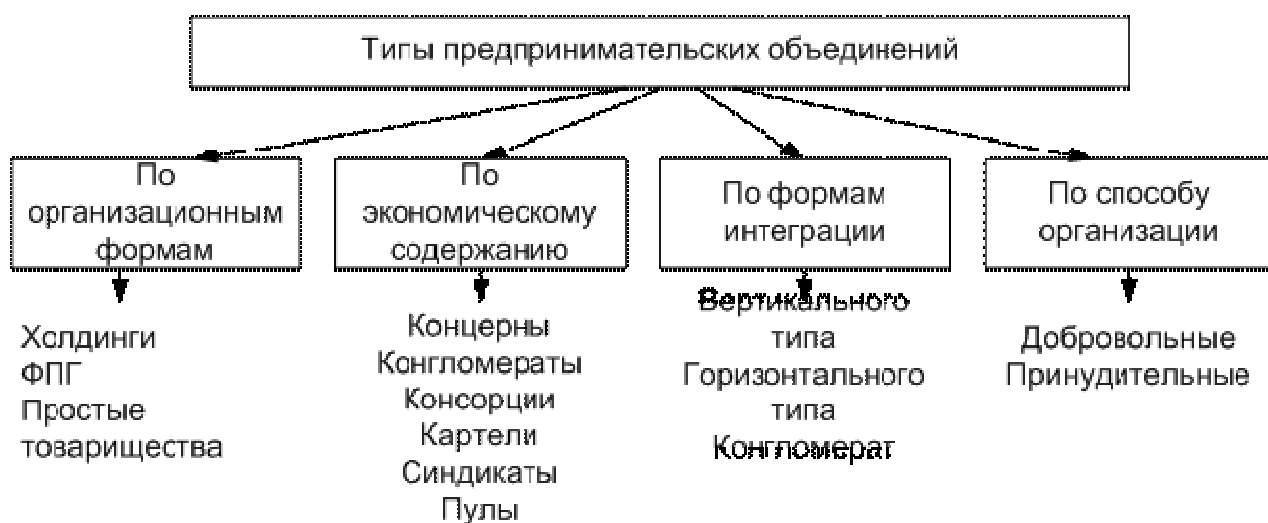


Рис. 1. Классификация предпринимательских объединений

Остановимся подробнее на характеристике предпринимательского объединения холдингового типа. Холдинг (от англ. to hold – держать, обладать, holding – обладание пакетом акций) имеет следующие характерные черты: вертикальный тип объединения, основанный на экономической субординации и контроле; представляет собой совокупность формально независимых юридических лиц; является частично правосубъектным объединением; его создание не влечет за собой регистрационных процедур.

Основаниями возникновения холдинговых отношений являются:

- преобладающее участие одного общества в уставном капитале другого;
- наличие договора;
- право назначать единоличный исполнительный орган, более 50% состава совета директоров коллегиального исполнительного органа;
- «золотая акция»;
- предоставление участнику ООО дополнительного права определять решения собрания участников;
- косвенный контроль (через третьих лиц).

Авторы [1] под холдингом предлагают понимать «...общество, основной деятельностью которого является рассчитанное на длительный срок участие в одном (или нескольких) самостоятельном(ых) в правовом отношении другом(их) обществе (дочерних), позволяющее ему определять и контролировать деятельность этих обществ». Участие в дочерних обществах осуществляется либо за счет долевого участия, либо иным способом, в частности на основании договора. В силу указанных особенностей холдинг может быть юридическим лицом с определенным объемом полномочий. Объединение, сформированное на базе холдинга либо возглавляемое им, не является в целом субъектом хозяйственного права и не обязательно пользуется правом юридического лица. Такое объединение получило наименование «интегрированная холдинговая структура».

Таким образом, теория для определения холдингов использует следующую совокупность понятий: «объединение», «предпринимательское объединение», «корпоративное объединение», «типы предпринимательских объединений», «холдинг» (один из типов предпринимательских объединений), «материнское общество», «дочернее

общество», «интегрированная холдинговая структура».

С начала 90-х годов в России создано огромное количество различных холдингов.

Их тоже классифицируют по различным основаниям. Виды холдингов, классифицированные по некоторым основаниям, приведены на рис. 2.



Рис. 2. Классификация холдингов

Далее, опираясь на рассмотренные теоретические положения, кратко охарактеризуем наиболее крупные холдинги страны в области гражданского строительства (табл. 1). При этом принято решение ограничиться десятью наиболее известными корпорациями, осуществляющими деятельность на европейской части страны, на Урале, в Си-

бири и в некоторых зарубежных странах. Среди выбранных для анализа холдингов присутствуют как самые крупные, так и средние и относительно небольшие. Сделано это сознательно, для того чтобы представить весь спектр существующих предприятий.

**Характеристика наиболее крупных холдингов страны
в области гражданского строительства**

№ п/п	Холдинговая интегрированная структура	Краткая характеристика холдинговой интегрированной структуры и ее деятельности
1	Группа ЛСР, СПб.	<p>Диверсифицированная компания в сфере производства стройматериалов, девелопмента и строительства, ведет свою историю с 1993 г. Основные виды деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Производство общестроительных и нерудных строительных материалов. 2. Оказание механизированных услуг. 3. Строительство. 4. Девелопмент. 5. Коммерческая недвижимость. <p>Ведет бизнес в Москве, в регионах и в других странах. За 2009 год заняла 94 место в списке 400 крупнейших российских предприятий. В 2008 году имела объем реализации 49813,10 млн руб.</p>
2	Группа компаний «Интеко», Москва	<p>Производство стройматериалов, пластмассовых изделий, девелоперский бизнес, строительство.</p> <p>Приоритетным направлением компании является инвестиционно-строительная деятельность (осуществляет с 1999 года), компания выполняет полный цикл работ и услуг, начиная от создания архитектурной концепции и проектирования до строительства и последующей эксплуатации объектов. Ведет бизнес в Москве, в регионах и в других странах.</p> <p>За 2009 год заняла 121 место в списке 400 крупнейших российских предприятий. В 2008 году имела объем реализации 38941,30 млн руб.</p>
3	Группа компаний ПИК, Москва	<p>Первая Ипотечная Компания (ПИК) создана в 1994 году.</p> <p>Является одним из ведущих российских девелоперов в области жилой недвижимости. ГК ПИК концентрируется на проектах в Москве и Московской области и активно развивает проекты еще в ряде регионов России. Основной вид деятельности компании – строительство и реализация жилья экономкласса, преимущественно в сегменте панельного индустриального домостроения.</p> <p>За 2009 год заняла 143 место в списке 400 крупнейших российских предприятий. В 2008 году имела объем реализации 35635,0 млн руб.</p>
4	Главмосстрой, Москва	<p>Современный Главмосстрой – это открытое акционерное общество – холдинг, представляющий собой систему организаций различного профиля, позволяющую реализовывать проекты от инвестирования и проектирования до строительства и эксплуатации построенных объектов. Ведет отчет истории с 1954 года. В структуре Главмосстроя, насчитывающего сегодня около 50 тыс. человек, – более 70 организаций: подразделения монолитного строительства, общестроительные и специализированные тресты, заводское производство, служба заказчика, проектные организации, тресты механизации, предприятия социально-бытового назначения и эксплуатации зданий, службы безопасности и страхования, Независимый коммерческий банк, Центральная ипотечная компания. В 2009 году занял 235 место в рейтинге 400 крупнейших российских компаний</p>
5	Холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ», СПб.	<p>Крупнейшее строительное объединение Северо-Западного региона России, успешно работающее на рынке более 20 лет.</p> <p>Дата образования первого предприятия – 1987 год. Начало формирования холдинга – 1997 год.</p> <p>Более 33 компаний:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. УК холдинг. 2. Управление проектами – 5 компаний. 3. Проектирование – 1 компания. 4. Промышленное и жилищное строительство: <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Организация строительных работ : генподрядчики – 4, субподрядчики – 5 компаний. 4.2. Производство электроэнергии и строительных материалов – 5 компаний. 4.3. Управление активами – 1 компания. 5. Риелторский бизнес – 4 компании. 6. Эксплуатация и обслуживание – 3 компании <p>Ведет бизнес в СПб., в регионах и в других странах. За 2009 год занял 354 место в списке 400 крупнейших российских предприятий. В 2008 году имел объем реализации 49 813,10 млн руб.</p>

Продолжение табл. 1

№ п/п	Холдинговая интегрированная структура	Краткая характеристика холдинговой интегрированной структуры и ее деятельности
6	Setl Group, СПб.	Является одним из крупнейших финансово-промышленных объединений Северо-Западного региона России. Основанный в 1994 году как строительная компания «Петербургская Недвижимость», холдинг Setl Group начал свою деятельность со строительства жилых домов. В 2006 году в целях оптимизации структуры и повышения инвестиционной привлекательности Корпорация «Петербургская Недвижимость» была преобразована в Setl Group. Холдинг консолидирует ряд компаний и фирм, специализирующихся на девелопменте, услугах генерального подряда, продаже стройматериалов, брокерских операциях на рынке жилой и коммерческой недвижимости, управлении и эксплуатации объектов недвижимости, консалтинге, информационных технологиях, разработке прогрессивных технологических процессов и технологического оснащения серийного производства, конструировании радиоэлектронной аппаратуры. Ведет бизнес в СПб., в регионах и в других странах
7	Группа Компаний ЛЭК. «ЛЭК Строительная Компания № 1», СПб.	Один из крупнейших в Санкт-Петербурге и в Северо-Западном регионе строительно-инвестиционных холдингов. Начало деятельности – 1993 год. За 17 лет работы построено 125 домов, в настоящее время строится порядка 80. Несколько лет подряд ЛЭК занимает первое место среди строительных компаний Санкт-Петербурга по объемам возводимого жилья, обеспечивая порядка 22% рынка строящейся недвижимости. Компания ЛЭК выступает в качестве инвестора, застройщика, генподрядчика, осуществляя полный цикл работ от проектирования до сдачи домов в эксплуатацию. Приоритетное направление деятельности компании – квартальная застройка. Объем жилья, сданного в эксплуатацию в 2008 году, составил 280 тыс. кв. м
8	Строительный холдинг «СтройМастер», Новосибирск	Группа компаний «СтройМастер» может самостоятельно проводить весь цикл строительных работ: от проектирования объекта до сдачи его в эксплуатацию и управления им. Начало формирования – 1996 год, продолжается и сейчас. В течение 12 лет своего существования компанией «СтройМастер» возведено порядка 112 тысяч квадратных метров жилой площади для всех категорий населения, а также более 58 тысяч квадратных метров под офисы, магазины, гаражи, кафе, рестораны
9	Холдинг «Томская домостроительная компания (ТДСК)», Томск	Крупнейший производитель строительных материалов и строительная организация Томска и Томской области. В состав холдинга входят 18 компаний, специализирующихся на определенном виде деятельности. Холдинг состоит из дочерних предприятий, каждое из которых работает в своем бизнес-направлении, и вместе с тем является частью единого технологического комплекса по созданию жилых домов, включая: проектирование, функции заказчика-застройщика, производство строительных материалов и конструкций, строительство, обеспечение современными телекоммуникационными услугами и последующее обслуживание сданного в эксплуатацию жилья. В 2008 году компанией освоено строительно-монтажных работ на 4,978 млрд. рублей. Сдано 269 тыс. кв. м жилья и нежилых помещений, из которых в Томске 126 тыс. кв. м, что составляет 30% от введенного в эксплуатацию в городе. Выпущено 342 тыс. куб. метров сборного железобетона. В холдинге ТДСК работают 3123 человека. Интеллектуальный потенциал менеджеров компании достаточно высок: 2 работника имеют ученое звание доцента, 6 – ученую степень кандидата наук, 52 человека – два высших образования, получают второе высшее образование еще 43 специалиста
10	Группа компаний NCC – одно из ведущих предприятий Скандинавии в строительной отрасли	Сфера деятельности NCC – строительство и развитие жилой и коммерческой недвижимости, а также зданий промышленного и гражданского назначения, дорог, инженерных сооружений и других объектов инфраструктуры. Кроме того, предприятия холдинга производят строительные материалы, сухие смеси, бетон и асфальт. Предприятия холдинга NCC образуют четыре отраслевые группы: NCC Строительство (в Санкт-Петербурге название компании – ЗАО «ЭнСиСи Строительство»), NCC Жилищное строительство, NCC Девелопмент, NCC Дороги

Примечание: статистические данные, виды деятельности, предназначение предприятий приводятся по материалам официальных сайтов соответствующих организаций. Рейтинг холдингов среди 400 крупнейших российских предприятий по данным Рейтингового агентства «Эксперт РА», сайт <http://www.raexpert.ru/>

Информация, изученная в ходе сбора табличных данных, а также собственный опыт руководства строительными организациями позволяют сформулировать ряд выводов, обозначающих тенденции и проблемы формирования и развития холдингов в области гражданского строительства.

1. Создание строительных холдингов стало одним из процессов «холдингизации» экономики страны, начатой в начале 90-х годов. Это явилось ответной реакцией на дезинтеграцию советской экономики и приватизацию предприятий.

2. Строительные холдинги формировались на базе отдельных приватизированных строительных предприятий, сумевших выжить в условиях политического, социального и экономического кризисов, а также на базе сохранившихся строительных объединений советского времени (СУ-155, Главмосстрой).

3. Собственно создание строительных холдингов началось чуть позже, чем в некоторых других отраслях экономики, – во второй половине 90-х годов – и продолжается до настоящего времени. Очевидно, что начавшийся процесс будет продолжаться и в дальнейшем.

4. Собранный статистика позволяет сделать ряд выводов по классификации строительных холдингов. Практически все строительные холдинги в области гражданского строительства являются (в соответствии с критериями классификации, показанными на рис. 2): исходя из типов зависимости – имущественными; по форме интеграции производственной деятельности – вертикально интегрированными структурами, реализующими полный цикл деятельности от инвестирования до реализации построенной недвижимости и последующего обслуживания; с точки зрения функций основного общества строительные холдинги чаще являются управляющими; с позиций отраслевой принадлежности все они, за исключением «Интеко», пока являются чисто строительными корпорациями; по формам собственности – частными, принадлежа-

щими отдельным предпринимателям или узкому кругу лиц.

5. За короткий исторический период существования строительные холдинги в области гражданского строительства вместе с экономикой страны пережили несколько подъемов и спадов. Последний цикл подъема и спада произошел в период 2000–2010 годов и, возможно, будет продолжаться еще некоторое время. На деятельность холдингов, кроме макроэкономических факторов мирового и федерального масштабов, существенное влияние оказывали механизм привлечения инвестиций, сроки сдачи объектов, выполнение обязательств перед дольщиками, административный ресурс.

6. Даже непродолжительная проанализированная история развития строительных холдингов в области гражданского строительства показывает, что они, как и любая другая система, проходят и пройдут все известные фазы (стадии, этапы) жизненного цикла – зарождение, развитие (рост), зрелость, упадок и ликвидация. При этом траектория развития у каждого холдинга индивидуальная. Очевидно, что столичные холдинги миновали фазу зарождения и находятся в фазе развития (роста). Развитие проходит в сложных условиях подъемов и спадов в экономике страны. Возможно, некоторые холдинги уже вступают в очередную фазу – фазу зрелости. Из теории известно, что эта фаза может быть самой продолжительной со своей траекторией для каждой организации.

7. Представляется, что идентификация фаз, стадий и этапов жизненного цикла строительных холдингов страны и каждого отдельного холдинга являются важными и актуальными научными задачами, ожидающими своего решения.

8. Со временем усиливается конкуренция между строительными холдингами. Наблюдаются процессы распространения деятельности холдингов Москвы и СПб. в регионы, в том числе московских – в СПб., а Санкт-петербургских – в Москву. В по-

следние годы на российский строительный рынок проникают и иностранные компании.

9. Наиболее развитые холдинги, как правило, самое пристальное внимание уделяют построению эффективной системы корпоративного управления, базируя и выстраивая ее на современной научной методологии и применяя самые передовые технологии управления инвестиционно-строительными проектами, качеством, персоналом, охраной окружающей среды и т. д. Многие отдельные проблемы управления в строительной области исследованы А. Н. Асаулом, А. Б. Белоусом, С. Ю. Богдановым, В. А. Заренковым, Д. Б. Ореховым, Ю. П. Панибратовым и др. Вместе с тем в теории управления строительством пока нет широко известных работ, посвященных эффективно-системному корпоративному управлению в области гражданского строительства. Требуют разработки такие вопросы, как «контроль основной компании над дочерними компаниями», «управление всеми видами деятельности холдинга», «степень централизации и децентрализации в холдинге» и т. д.

10. Ни один из проанализированных холдингов не раскрывает полностью информацию о корпоративной системе управления. Более того, большинство из них даже не раскрывают информацию об итогах своей деятельности.

В заключение следует отметить, что, несмотря на концентрацию крупных строительных холдингов в области гражданского строительства в Москве и СПб., сформулированные выше тенденции и проблемы характерны не только для них, но и для холдингов в других регионах страны. Выполненный анализ показывает, что в строительной отрасли в целом происходят динамичные процессы развития холдингов, которые могут и должны быть управляемыми в пределах возможного. Отсюда возникает актуальная научная задача – установить указанные «пределы возможного», выработать целесообразные механизмы управления на основе современных достижений науки. Выявленные тенденции и проблемы могут выполнять роль гипотез для дальнейших исследований.

Библиографический список

1. Головин Ю. В., Никифорова В. Д., Валахов Д. Д. Российские холдинги: историко-экономический аспект. – СПб. : Изд-во СПбИИ РАН «Нестор-История», 2006.
2. Концепция развития корпоративного законодательства [Электронный ресурс] // www.vegaslex.ru.
3. Корпоративное право / под ред. И. С. Шиткиной. – М. : Альпина Бизнес Бук, 2009.
4. Официальные сайты холдингов: «Группа компаний ЛСР», «Группа компаний «Интеко», «Группа компаний ПИК», «Главмосстрой», «Холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ», «Setl Group», «Группа компаний ЛЭК», «Строительный холдинг «СтройМастер», «Холдинг Томский домостроительный комбинат», «Группа НСС».
5. Псарева Н. Ю. Холдинговые отношения: теоретические и методические аспекты // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 6 (39).
6. Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7.

G. F. Shcherbina*

**Shcherbina Gennady, PhD in Military Sciences, Assistant Professor of
St. Petersburg State Architectural University, St. Petersburg
A_Voznuk@mail.ru*

A. A. Voznyuk*

**Voznyuk Alexei, PhD in Techniques, Lecturer of
Military Construction Engineering Institute, St. Petersburg
A_Voznuk@mail.ru*

A. V. Gorkovenko*

**Gorkovenko Anna, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
anyutagorkovenko@yandex.ru*

**CONSTRUCTION HOLDINGS IN THE SYSTEM OF BUSINESS ASSOCIATIONS:
TRENDS AND CHALLENGES**

Key words: business associations, corporate associations, types of business associations, holding, parent association, union subsidiary, integrated holding structure.

The article studies the existing types of business associations; it also features their classification according to various criteria, properties, and degree of consolidation. The analysis of business associations, such as holding, was carried out on the main directions of investment activity, the volume of complete construction products and types of corporate management systems. The existing problems in the field were revealed; and the trends in the development of holdings in Russia were identified in the article.

© Щербина Г. Ф., Вознюк А. А., Горковенко А. В., 2010

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

УДК 339.187.44

С. А. Нечитайло*

**Нечитайло Сергей Александрович, аспирант*

Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика

С. П. Королева, г. Самара

alik.51@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТИПОВ И ВИДОВ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА

Ключевые слова: франчайзинг, виды франчайзинга, преимущества франчайзинга.

В последние годы классическая модель франчайзинговой деятельности претерпела определенные изменения, связанные с обеспечением франчайзеру дополнительных возможностей эффективного развития бизнеса. Это, в свою очередь, определило новые взаимоотношения в рамках системы франчайзинга.

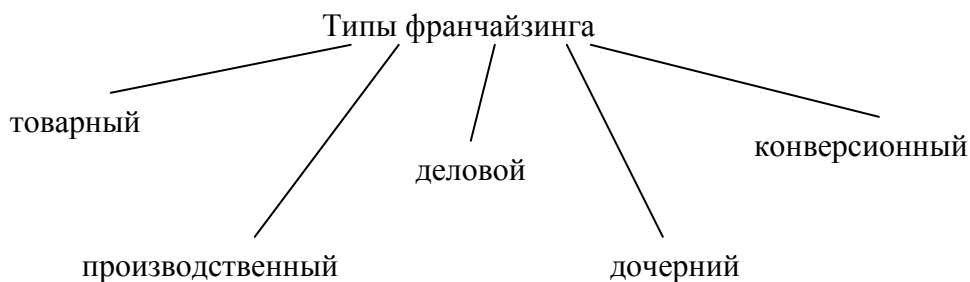
Франчайзинговую деятельность с точки зрения ее содержания и специфических особенностей принято подразделять на ряд типов. С позиций организации франчайзинга он, как правило, классифицируется по видам деятельности.

Анализ большого практического опыта применения системы франчайзинга показывает, что можно выделить следующие основные ее типы: товарный, производственный, деловой, дочерний и конверсионный франчайзинг.

Товарный франчайзинг представляет собой распределительную систему сбыта товаров, произведенных франчайзером. Такой подход дает гарантии производителям в том, что их товары попадут к покупателям именно в таком виде, в каком они были созданы. При этом имя и торговая марка компании получают широкое распространение и принесут все выгоды потребителям. Франчайзер также может являться (полностью или частично) оптовым торговцем товаров, произведенных другими фирмами и продаваемых либо под своим товарным знаком, либо под товарным знаком изготовителя. Взаимоотношения в рамках товарного франчайзинга отличаются от отношений, существующих между торговыми предприятиями и обычными посредниками – поставщиками. Основные различия состоят в том, что во франчайзинге существует большая привязанность к товарному знаку франчайзера,

большой объем различных услуг, предоставляемых франчайзером своим франчайзи, исключительное право сбыта продукции франчайзи и обслуживание ими всей линии товародвижения. Франчайзер получает несомненные выгоды: вместо того чтобы продавать свою продукцию многочисленным оптовым и (или) розничным торговым фирмам, он продает ее исключительно или главным образом определенному кругу оптовых и (или) розничных франчайзи, которые, в свою очередь, занимаются исключительно только сбытом этой продукции и обычно не продают конкурентные товары. Розничный франчайзи может принять товарный знак франчайзера в качестве исключительного или основного знака своей торговли.

Для такого типа франчайзинга в наибольшей степени подходит продукция, которая имеет известную товарную марку и требует комплекса предпродажных и послепродажных услуг. Франчайзер-изготовитель привлекает незначительное число розничных франчайзи и ограничивает или вообще запрещает внутреннюю конкуренцию, например предоставляет каждому розничному торговцу строго оговоренный район и запрещает ему торговать за его пределами. Тем самым франчайзер облегчает каждому франчайзи вхождение в рынок и создает ему благоприятные возможности для продажи товаров, что является серьезным стимулом.



Наиболее характерным примером товарного франчайзинга является торговля автомобилями, хотя в последние годы появились торговцы, продающие автомобили нескольких марок, которые иногда являются частичными или полными конкурентами. Через торговые фирмы, имеющие признаки товарных франчайзи, иногда называемые «селективное распределение», сбываются такие товары, как бензин, автомобильные детали и запчасти, алкогольные и безалкогольные напитки, велосипеды, сельскохозяйственное оборудование и инвентарь и другие.

Производственный франчайзинг. При этом типе франчайзинга крупные компании в ряде случаев выдают лицензии другим компаниям или предприятиям на использование своего товарного знака или торговой марки при изготовлении продукции, которая запатентована или производится при помощи патентованного процесса и (или) патентованного «ноу-хау». В принципе, лицензии на изготовление продукции уже давно получили широкое распространение в международной торговле, но если лицензиат к тому же продает продукцию под знаком лицензиара, то такие взаимоотношения уже содержат элементы франчайзинга. Наибольшее распространение получил производственный франчайзинг на предприятиях по изготовлению безалкогольных напитков. Каждый из местных или региональных разливающих и упаковочных заводов является франчайзи от основной компании. Вполне понятно, что качество напитков, изготовленных, например, в Нью-Йорке, не должно отличаться от качества напитков, изготовленных в других городах как внутри США, так и за рубежом. Франчайзер поставляет сироп или концентрат и

выдает лицензию на его использование для производства безалкогольных напитков, продаваемых под своим товарным знаком.

Деловой франчайзинг является наиболее популярным типом франчайзинга. Он обычно представляет собой выдачу лицензии на товарный знак и способ ведения розничной торговли товарами и (или) услугами и использование соответствующего «ноу-хау». При деловом франчайзинге франчайзер может являться поставщиком сырья (например, концентратов, компонентов, специй, упаковочных материалов, услуг по товарному знаку) и готовой продукции, используемой франчайзи в своей работе (например, каких-либо комплектующих изделий, запчастей и др.). Франчайзи обычно занимаются оказанием услуг, могут также продавать продукцию (например, рестораны быстрого обслуживания, автосервис).

Деловой франчайзинг имеет многие общие черты с товарным франчайзингом. И при том, и при другом типе отношений франчайзи работает исключительно в системе франчайзера. Обычно от франчайзи требуют принятия товарного знака франчайзера в качестве исключительного или преобладающего, обозначающего его торговлю товарами или услугами. Имеется также ряд общих черт с товарным типом в предоставлении таких услуг, как обучение, руководство и реклама. Вместе с тем имеются и такие формы франчайзинга, для которых трудно провести разграничение между товарным и деловым франчайзингом (например, магазины по продаже мороженого «Баскин-Роббинс»).

Дочерний франчайзинг является сравнительно новым и быстро развивающимся типом взаимоотношений франчайзинга. Он предполагает организацию независимого

бизнеса под «патронатом» франчайзера. Бывшая независимая фирма, переходящая в категорию франчайзи, соглашается вести свой бизнес в соответствии со стандартами, техническими условиями и правилами эксплуатации, применяемыми и установленными франчайзером, и платить ему определенные суммы. Франчайзи может принять товарный знак франчайзера как знак своей торговли, но могут быть случаи, когда он сохраняет свое первоначальное фирменное название в качестве второго или даже преобладающего знака своей торговли. Франчайзер обычно предоставляет услуги по закупкам и рекламе, организует обучение, что обеспечивает определенную экономию ресурсов франчайзи. Именно эта экономия, полученная за счет совместных закупок и рекламы под общим товарным знаком, является весомым аргументом для независимых бизнесменов стать франчайзи.

Нужно учитывать также и тот факт, что участие в системе франчайзинга помогает бизнесменам в конкурентной борьбе, дает им доступ к тем видам продукции и услуг, в которых они особенно нуждаются. Предметом дочернего франчайзинга могут быть, например, услуги страхования (франчайзи могут успешно конкурировать с национальными страховыми компаниями) и профессиональные услуги (юридические, бухгалтерские, проектные, медицинские). Так, в сфере медицинского обслуживания наибольший успех имеют офтальмологические клиники, выполняющие операции по лицензиям.

Дочерний франчайзинг имеет благоприятные перспективы развития и расширения и может использоваться для самых разнообразных профессиональных услуг.

Конверсионный франчайзинг начал развиваться с появлением в начале 70-х годов франчайзинговых программ по брокерским операциям с недвижимостью, а затем его в определенной мере использовали в ряде других услуг (финансовых, оформлении интерьеров, торговле поддержанными автомобилями, бухгалтерской отчетности). Происходило превращение (конверсия) так называемой неселективной системы сбыта (при которой изготовитель продает свою продукцию широкому кругу оптовых и

розничных торговцев) в селективные системы сбыта. Последние характеризуются тем, что продукция продается только оптовым или розничным предприятиям, работающим по системе франчайзинга, которые дали согласие вести торговлю исключительно или в значительной мере товарами изготовителя и выполнять предусмотренные услуги до и после продажи, а также осуществлять маркетинговую деятельность. В отличие от делового франчайзинга в этом случае франчайзер исполняет роль организатора системы сбыта продукции.

В последние годы классическая модель франчайзинговой деятельности претерпела определенные изменения, связанные с обеспечением франчайзеру дополнительных возможностей эффективного развития бизнеса. Это, в свою очередь, определило новые взаимоотношения в рамках системы.

С точки зрения организации работ в системе франчайзинга и взаимоотношений между субъектами внутри системы могут рассматриваться его отдельные виды. Взаимоотношения во франчайзинге могут быть подразделены на два основных вида и несколько подвидов. Двумя основными видами являются индивидуальные и региональные (зональные, территориальные) франчайзинги. В качестве подвидов франчайзинга можно назвать франчайзинг с владением многими предприятиями; субфранчайзинг и развивающийся франчайзинг.

При каждом из этих видов франчайзи получает все преимущества, которые обычно связаны с франчайзингом: использование торговой марки и логотипа франчайзера, системы его бизнеса, первоначальное обучение, выбор места для организации бизнеса, поддержка и т. д. Основное отличие этих видов друг от друга заключается в следующем: 1) продолжительность отношений франчайзера и франчайзи; 2) к кому франчайзи может обращаться за поддержкой; 3) кому он платит установленную плату (роялти).

Индивидуальный франчайзинг представляет собой продажу лицензии (франшизы) на какой-либо один вид бизнеса, и он является наиболее распространенным. Индивидуальный франчайзи может приоб-

рести права на организацию дополнительного бизнеса в виде опциона (преимущественного права выбора). Эта же привилегия может быть им получена как вознаграждение за сотрудничество и успешное функционирование его первого предприятия по франчайзингу. Таким образом, бизнес франчайзи расширяется, и он может перейти в другой основной вид франчайзинга – региональный.

При этом виде франчайзинга франчайзер принимает решение распространить сферу своей деятельности на какой-либо регион (применительно к административно-территориальному делению конкретной страны это может быть штат, область, земля, провинция, округ, район и т. д.). В то же время франчайзер учитывает то обстоятельство, что он не обладает возможностями для быстрого развития и расширения своей деятельности, например не хватает капитала или нет в своей фирме достаточно подготовленного персонала для проведения такой работы. В этих условиях необходимо среди потенциальных франчайзи найти себе помощника – главного франчайзи, на помощь и поддержку которого можно было бы рассчитывать в дальнейшем. В свою очередь, главный франчайзи имеет право не только подбирать новых франчайзи в своем регионе, но и обеспечивать организацию их первоначального обучения, а также выполнять другие работы и услуги, которые обычно выполняет франчайзер. Главный франчайзи участвует в сборе и распределении платежей, а в ряде случаев – и взносов в рекламный бюджет, он пользуется всеми преимуществами, которые дает франчайзинг, но вместе с тем и сам платит лицензионные взносы и взносы на рекламу непосредственно франчайзеру. Контракт между франчайзером и главным франчайзи предусматривает, что конкретно ожидается от каждой стороны, и определенный период, в течение которого франчайзи будет выполнять эту специфическую роль. В ответ на первоначальную уплату франчайзеру взносов за деятельность исключительно на территории рынка главный франчайзи в будущем получает от франчайзера роялти, величина которых зависит от доли в общем

объеме реализации деятельности тех новых франчайзи, которых он вовлек в эту франчайзинговую систему. В отличие от первого вида (индивидуального) этот вид выгоден для всех сторон, так как главный франчайзи – выборное лицо и он должен получать поддержку на протяжении всего времени сотрудничества, а это выгодно и франчайзеру.

Региональный франчайзинг подразделяется на различные подвиды, которые имеют общие черты и в то же время отличия друг от друга.

Франчайзинг с владением многими предприятиями развивается из индивидуального франчайзинга и может быть предусмотрен в самом начале взаимоотношений. В этом варианте франчайзер и франчайзи заключают контракт на региональное развитие бизнеса, в соответствии с которым франчайзи имеет право открыть свои предприятия в определенном районе. В контракте предусматриваются обязательства франчайзи по созданию своих предприятий и сроки их открытия. При этом на каждое предприятие составляется отдельный контракт. Франчайзи должен, как правило, владеть контрольным пакетом акций в каждом своем предприятии, но возможны и отдельные случаи, когда он владеет меньшим числом акций.

Вторым подвидом регионального франчайзинга является субфранчайзинг, при котором осуществляются два направления отличающихся друг от друга контрактных отношений: первое – между генеральным франчайзером и субфранчайзером и второе – между субфранчайзером и обычными франчайзи:

«Генеральный франчайзер» – «Субфранчайзер» – «Франчайзи» |

Обычно франчайзер оставляет за собой право окончательного выбора субфранчайзера и (или) района его бизнеса. Субфранчайзер осваивает эту территорию, проводит всю подготовительную работу, подбирает соответствующие помещения, обеспечивает первоначальное обучение и т. д. Различия состоят в том, что рядовые франчайзи работают напрямую с субфранчайзером на долгосрочной основе и имеют очень огра-

ниченный контакт с генеральным франчайзером. Они платят роялти и рекламные взносы субфранчайзеру, который, в свою очередь, отчисляет часть этих средств генеральному франчайзеру. Право выдавать субфраншизы снижает потребность субфранчайзера в капиталовложениях, он может рассчитывать на франчайзи с точки зрения привлечения большей части капитала, необходимого для развития бизнеса и освоения данного региона.

Таким образом, субфранчайзер становится основным франчайзером на своей территории, и рядовые франчайзи зависят от его долгосрочной поддержки. В то же время необходимо учитывать, что субфранчайзер может иметь ограниченные финансовые возможности, управленческие и маркетинговые способности, а это негативно отразится на бизнесе в целом. Поэтому генеральный франчайзер должен очень тщательно и ответственно подбирать соответствующую кандидатуру на роль субфранчайзера, учитывая его деловую инициативу, жизненный и предпринимательский опыт.

Одной из важных проблем, возникающих в процессе организации субфранчайзинга, является проблема делегирования полномочий. При этом возникает вопрос: в какой степени генеральный франчайзер может контролировать деятельность субфранчайзера, его организационные и экономические взаимоотношения с франчайзи? Дополнительные проблемы возникают при утрате контроля со стороны генерального франчайзера и с появлением в производственных связях каких-либо изменений и отклонений в работе в различных районах, контролируемых субфранчайзерами. Как показывает практика франчайзинга, в тех случаях, когда по контракту субфранчайзеру предоставляется возможность практически полного контроля за работой системы в регионе, возникают определенные трудности во взаимоотношениях между субъектами.

Развивающийся франчайзинг является комбинацией первых двух видов и охватывает трехсторонние взаимоотношения. Они

регулируются контрактом между франчайзером и лицом, получающим право на развитие бизнеса на определенной территории:

«Франчайзер» – «Лицо, получившее право развития бизнеса на территории» – «Франчайзи»

В соответствии с условиями контракта региональный субфранчайзер (лицо, получившее право развития бизнеса на данной территории) обязуется подобрать и соответствующим образом обучить индивидуальных франчайзи, оказывать им практическую и методическую помощь и осуществлять контроль за их деятельностью. В то же время франчайзер выдает лицензию (франшизу) непосредственно индивидуальным франчайзи и имеет с ними прямые контрактные отношения. Что касается регионального субфранчайзера, то он может являться одной из сторон такого контракта, но может и не являться. Положение регионального субфранчайзера как собственника ограничено. В ответ на эксклюзивное право социально-экономического развития территории он платит франчайзеру взносы и обязуется открыть определенное количество хозяйственных структур в оговоренный период времени. Выплачиваемые франчайзи роялти делятся между франчайзером и региональным субфранчайзи.

Трехсторонние отношения имеют несколько меньше деловых и юридических проблем, особенно сильно проявляющихся в субфранчайзинге, и это объясняется прямыми контрактными отношениями между франчайзером и региональным субфранчайзи. В контракте предусматривается соблюдение принятых в данной системе стандартов, финансовый контроль и порядок перераспределения полномочий от генерального франчайзера к региональному субфранчайзи.

При внедрении любого из видов регионального франчайзинга необходимо соблюдать и учитывать следующие условия. Во-первых, следует точно определить границы региона, в пределах которого будет осуществляться франчайзинговая деятельность; во-вторых, нужно точно определить характер исключительности прав, которы-

ми будут наделены субфранчайзер и франчайзи, а также условия для сохранения этих прав в течение действия лицензии; наконец, в-третьих, необходимо установить четкие сроки реализации всех запланированных мероприятий. Франчайзер должен иметь право прекратить деятельность по развитию своего бизнеса в регионе, если региональный субфранчайзер не может обеспечить его эффективное освоение в течение нескольких лет.

Региональный франчайзинг в определенной мере сокращает административные функции франчайзера, поскольку многие из них передаются (делегируются) региональным партнером. Поскольку генеральный франчайзер непосредственно имеет дело с

меньшим числом франчайзи, это упрощает внесение изменений в систему, управление ею и позволяет ему сосредоточить внимание не на решении мелких технических и организационных вопросов, а крупных стратегических проблем. Региональный субфранчайзер получает возможность привлекать партнеров с крупными финансовыми средствами и большим деловым опытом, что способствует успешному и самостоятельному развитию системы франчайзинга. При этом могут, естественно, возникнуть и некоторые сложности во взаимоотношениях между всеми партнерами, если их личные интересы не будут совпадать, поэтому важно не допустить возникновения такой проблемной ситуации.

Библиографический список

1. ГК РФ (ст. 1027 ГК РФ).
2. www.wikipedia.ru – свободная энциклопедия
3. www.allprobiz.net – бизнес-портал
4. Сосна С. А., Васильева Е. Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия. – М. : ИКЦ Академкнига, 2005. – 375 с.
5. Габоев С. С. Перспективы правового регулирования коммерческой концессии : дисс. ... к.ю.н. : 12.00.03 / Габоев Сослан Сергеевич; [Место защиты: Рос. гос. ин-т интеллектуал. собственности Роспатента]. – М., 2008. – 166 с. : ил. РГБ ОД, 61 08-12/797
6. Baldi R. La droit de la distribution commercial dans l'Europe comimautaire. Bruxelles, 1989. – 131 p.
7. Шейн С. А. От мороженого к Интернету. Франчайзинг как инструмент развития и повышения прибыльности вашей компании : пер. с англ. / под науч. ред. Е. Е. Козлова. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 208 с.

S. A. Nechitailo*

**Nechitailo Sergey, Graduate student of Samara State Aerospace University of Academician S. P. Korolev, Samara alik.51 @ mail.ru*

THEORETICAL ANALYSIS OF THE MAIN TYPES AND KINDS OF FRANCHISING SYSTEM

Key words: franchising, types of franchising, benefits of franchising.

In recent years, the classical model of franchising has undergone certain changes associated with the franchisor providing additional opportunities for effective business development. This, in turn, defined the new relationship within the system.

УДК 657.6

С. А. Хмелев*

**Хмелев Сергей Александрович, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

ОТДЕЛЬНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО АУДИТА

Ключевые слова: социальный аудит, факторы, эффект, социоэкономические отношения, общество, социальный климат, человеческие ресурсы.

Рассмотрены различные точки зрения на понятие социального аудита, описывается предмет социального аудита, а также перечисляются вопросы, касающиеся конкретных характеристик качества трудовой жизни. Отмечаются виды эффектов, к которым приводит проведение социального аудита. Упоминается практика социального аудита, включающая два основных направления: социальный аудит предприятия и социальный аудит на уровне региона. Представлены различные факторы социального аудита системы управления человеческими ресурсами.

Изменения в социально-экономической сфере России объективно потребовали поиска новых форм и методов государственного и общественного управления. С точки зрения общественного прогресса очевидно, что не общество должно получить от власти и бизнеса обещания достигнуть какого-то уровня социальных гарантий, а само гражданское общество должно сформулировать и представить власти и бизнесу ожидаемый уровень социальных стандартов и социальных индикаторов. В этой связи социальный аудит можно рассматривать как новую реальную систему диагностики социоэкономических отношений на предприятии, в отрасли или в регионе, которая реализует задачи обратной связи – анализ и оценку эффективности деятельности органов исполнительной власти. То есть социальный аудит являет собою анализ факторов разбалансированности социальных критериев и разработку предложений по снижению их воздействий и нормализации.

В конце прошлого столетия идея социального аудита реализовалась в странах с развитой рыночной экономикой. Инициатором социального аудита на Западе стал частный бизнес, который выказал явную заинтересованность в объективном и высо-

копрофессиональном обследовании социальных отношений на своих предприятиях.

Чем же обуславливается внедрение социального аудита на предприятиях, несмотря на явное противоречие традиционным представлениям об антагонизме между капиталом и наемным трудом?

Существенно изменились и рыночное хозяйство, и система рыночных отношений. Человеческие ресурсы стали решающим фактором в экономическом развитии. Инвестиции в человеческий капитал вошли в категорию «рентабельных». Социальная функция предпринимательства теперь во все большей степени обуславливает функцию экономическую (получение прибыли), и бизнес заинтересован в объективном обследовании внешними аудиторами социальных отношений на своих предприятиях. Но менеджеры не всегда готовы рассказать всю правду о социальных проблемах, которые существуют на предприятии, а подчас им просто не хватает профессионализма, чтобы объективно разобраться во всех тонкостях социальных отношений. Профсоюзы же, выполняя свою основную функцию защиты интересов наемных работников, по понятным причинам склонны преувеличивать финансовые возможности предприятия и его собственников.

Существует несколько понятий социального аудита. Некоторые исследователи подразумевают под социальным аудитом средство измерения воздействия той или иной организации на общество. Другие представляют социальный аудит как реальную систему диагностики социоэкономических отношений на предприятии или в отрасли. Третьи понимают социальный аудит как анализ факторов разбалансированности социальных критериев и разработку предложений по снижению их воздействия и дальнейшей нормализации.

Нам представляется социальный аудит как процесс оценки, повышения эффективности деятельности и стиля работы предприятия, а также подготовки отчета в процессе реализации элементов социального аудита в рамках системы управленческого учета. Система управленческого учета способна связать систему внутреннего контроля за затратами предприятия с задачами общественного аудита, направив аналитические выводы на повышение общей эффективности работы организации.

Социальный аудит используется при выполнении различного рода задач, среди которых особого внимания заслуживают оценка формальных и неформальных правил поведения коллектива вашей организации, измерение степени корпоративной ответственности, учет мнения сторон с целью улучшения условий труда, а также многие другие не менее важные процессы.

Предметом социального аудита является достоверная и объективная информация, поступающая со всех уровней обследования социоэкономических отношений через анализ существующей нормативно-правовой документации (законы, указы, соглашения, договоры, приказы, положения, стандарты, инструкции и другие нормативные акты), а также оценку информации, полученной с помощью исследований, опросов, интервью, мониторинга, статистических данных и т. д.

На уровне предприятия исследуются следующие вопросы, касающиеся конкретных характеристик качества трудовой жизни:

- аудит трудового потенциала: профессионализм, образование, этнокультура, психофизическое состояние;

- аудит мотивационного поля: отношение к собственности, содержание труда, материальное стимулирование труда, моральное стимулирование труда, социальная защищенность труженика, эргономика, участие труженика в управлении, корпоративная культура.

Также в ходе проведения социального аудита изучается психологический фон, имеющийся в трудовом коллективе: положительный, порождающий энтузиазм, воодушевление, сплоченность, благожелательную атмосферу, желание к труду и т. д., и отрицательный, который приводит к безразличию, враждебности, намеренному замалчиванию проблем, неискренности и т. д.

Проведение социального аудита дает следующий эффект:

- сокращает операционные расходы;
- улучшает имидж и деловую репутацию предприятия;

- повышает продажи и лояльность потребителей;

- снижает текучесть кадров (организация ведения бизнеса на предприятии влияет на конкурентоспособность управления кадрами). При наличии выбора большинство потенциальных сотрудников, в том числе лучшие выпускники вузов, не будут заинтересованы в работе компаний, которые не придерживаются передовых стандартов корпоративного управления. В процессе выбора работы, при условии интереса со стороны конкурентов и нехватки квалифицированных специалистов, они сделают выбор в пользу компании с более высокими стандартами в работе;

- повышает лояльность персонала, повышает мотивацию сотрудников (система мер по мотивации персонала – это мощное оружие, позволяющее повысить прибыльность работы предприятия);

- сокращает давление со стороны проверяющих органов;

- предоставляет доступ к капиталу.

И в совокупности все это приводит к увеличению финансовых показателей пред-

приятия. Таким образом, социальный аудит не только исследует особенности социально-экономических отношений в обществе, но и предлагает практический инструментарий и методологию, которые четко укладываются в концепцию управленческого учета.

Социальный аудит при наличии государственной воли и общественной поддержки позволяет создать реальную систему диагностики общественного прогресса и сформировать один из каналов адекватной и неангажированной информации для органов статистики.

Кроме основных проблемных вопросов, команда аудиторов выясняет скрытые затраты. Например, перемещение недовольного сотрудника связано с дополнительными потерями времени на рассмотрение резюме, интервью, рекламу и принятие решений. Если сотрудникам недоплачивают за сверхурочные, производительность их работы падает, растет количество жалоб со стороны клиентов, компания теряет прибыли.

Часто менеджеры компаний с подозрением относятся к социальному аудиту, считая, что социально ответственное поведение всегда связано с затратами и не приносит компании никакой выгоды. В действительности социальный аудит и социально ответственная практика позволяют компаниям экономить деньги и создавать новые возможности увеличения прибыли. Наблюдения показывают, что компании, прошедшие социальный аудит, окупили его стоимость в 6-12 раз за период от шести месяцев до трех лет.

В настоящее время социальный аудит превратился в довольно устойчивую систему, с присущими ей характерными чертами, процедурами, технологиями, а также со своими специфическими проблемами и методами их решения. Методология социального аудита не менее сложная, чем финансового, экологического или других видов аудита. Практика социального аудита включает два основных направления: социальный аудит предприятия, холдинга, отрасли; социальный аудит на уровне региона.

Как правило, социальное обследование становится желаемым или необходимым,

если на предприятии ухудшается социальный климат. Чаще всего социальный аудит используется в оперативном или тактическом менеджменте, то есть к нему прибегают тогда, когда произошел острый социальный конфликт на предприятии или когда становится очевидным, что создаются условия для обострения социальных отношений.

Руководство предприятия подписывает с профессиональными аудиторами соглашение о проведении социального обследования. Небольшая группа внешних (независимых) аудиторов за несколько недель (месяцев), опираясь на соответствующие информационные технологии, способна провести аудит соответствия профессиональных качеств менеджера его функциям, заработной платы – трудовому законодательству, условий труда – нормам безопасности и экологическим условиям и т. д. Это помогает вскрыть причины социальной напряженности, узнать мнение персонала о своих руководителях. Результаты социального аудита позволяют руководителю предприятия наметить и обосновать программу поддержания в нормальном состоянии системы социальных отношений.

При проведении социального аудита на уровне региона проводится диагностика и оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти. Результаты аудиторского обследования позволяют органам государственной власти и местного самоуправления получить наиболее широкую и достоверную информацию о социальном климате в регионе ответственности власти и в хозяйствующих субъектах в решении социальных задач.

Региональным органам власти социальный аудит позволяет интегрировать бизнес в решение социальных проблем региона. Кроме того, во всем мире индексы социальной ответственности серьезно влияют на инвестиционную привлекательность региона и уровень жизни населения.

В настоящее время в России известны и практикуются отдельные разновидности социального аудита: аудит охраны труда, аудит оплаты труда, экологический аудит и

т. д. Особо можно выделить аудит системы управления человеческими ресурсами. Общая схема социального аудита системы управления человеческими ресурсами представлена исследованием различных факторов:

– Фактор профессионализма – качественные характеристики работника с учетом особенности его трудовых и социальных компетенций.

– Фактор этнокультуры содержит в себе вопросы наличия и характера этнокультурной выраженности в трудовом коллективе и ее влияние на качество социоэкономических отношений.

– Психофизический фактор – состояние психического и физического здоровья работника является важным фактором успеха профессиональной деятельности трудового коллектива. Знание текущего уровня психофизического состояния работника необходимо руководителю для оптимизации этих ресурсов.

– Фактор образования – в данном случае анализируется образовательный уровень работников, определяющий качественные черты мышления работника. Рассматривается также характер и направленность образования, которое подразделяется на общее, профессиональное и политехническое.

– Фактор отношения к собственности – рассматриваются вопросы, связанные с возможностью работника иметь акции предприятия, реально влиять на экономическую и социальную политику.

– Фактор содержания труда – в данном случае изучаются следующие характеристики труда: творческий, рутинный, монотонный и т. п.

– Фактор морального стимулирования – проводится анализ видов поощрений: награждение грамотами, присвоение почетных званий и т. д.

– Фактор материального стимулирования труда – в основе анализа находятся вопросы зарплаты, премий, участие в прибылях, участие в акционерном капитале, социальных программах: жилищного строительства, воспитания и обучения детей, льгот и компенсаций.

– Фактор социальной защищенности работника – здесь рассматриваются следующие вопросы: социальный пакет, стипендиальные программы и программы обучения персонала, страхование жизни и медицинское страхование, программы медицинского обслуживания, организация питания, сберегательные фонды, оплата транспортных расходов или обслуживание собственным транспортом, программы выплат по временной нетрудоспособности, отчисления в Пенсионный фонд, гарантии и компенсации, разработка механизмов посттравматической адаптации ветеранов предприятия.

– Фактор корпоративной культуры предусматривает анализ следующих вопросов: гордость за компанию, сплоченность коллектива, ритуалы, повышение престижности труда, привлечение на предприятие молодых кадров [6].

Эти факторы имеют разную значимость для человека. Одни факторы оказывают большее влияние, другие меньшее. Их значимость зависит и от общих социоэкономических, социокультурных и других параметров. Незнание, непонимание или недопонимание, игнорирование руководителем значимости этих факторов отрицательно сказываются на общем уровне мотивационного поля, что отражается на эффективности работы предприятия.

Исследования показывают, что руководители организации в своей работе руководствуются только несколькими факторами: трудовая дисциплина, зарплата, текучесть кадров. Профессиональный социальный аудитор в состоянии выявить разбалансированность факторов мотивационного поля по уровню их состояния и развития, определить критерии социальных рисков и на основе их анализа предоставить руководству организации варианты улучшения ситуации.

Таким образом, социальный аудит позволяет снизить производственные издержки и увеличить экономический эффект работы предприятия: улучшает финансовые показатели; сокращает операционные расходы; улучшает имидж и репутацию предприятия; повышает лояльность потребите-

лей; снижает текучесть кадров; повышает мотивацию персонала; сокращает давление со стороны проверяющих органов; облегчает доступ к кредитам и инвестициям [6].

В современных условиях получить экономическую выгоду возможно, только если удастся до предела минимизировать социальные риски. Практика показала, что расходы на социальный аудит очень быстро окупаются, то есть не угрожают экономической выгоде.

Социальный аудит оценивает поведение компании в сфере человеческих ресурсов: экологии, охраны здоровья и безопасности (Environment, Health & Safety – EHS), отношений с местным сообществом. Социальный аудит оценивает все сферы деятельности компании и сопоставляет ее систему ценностей, поведение компании в вопросах бизнес-этики, внутреннюю операционную практику, систему менеджмента с планами и надеждами ключевых стейкхолдеров: сотрудников, собственников, по-

ставщиков, потребителей и местных сообществ. Такой аудит социальной ответственности выявляет несоответствия заявленных целей компании ее реальной практике, служит системой «раннего оповещения» для выявления назревающих проблем или кризисных явлений, позволяет компаниям добиваться финансовой отдачи от социально ответственного поведения.

Социальный аудит не имеет еще самостоятельной правовой базы. Но уже сейчас в России можно смело начинать с более простых форм социального аудита: частичного (по отдельным проблемам), внутреннего (силами специалистов самого предприятия). Социальный аудит можно начинать и с отдельными социальными партнерами (профсоюзами, представителями органов местной власти и неправительственных организаций). Эти первые шаги создают базу для перехода к социальному аудиту, интегрированному в систему социального партнерства.

Библиографический список

1. Благоев Ю. Е. I евразийский саммит «Корпоративная социальная ответственность: стратегия и лучшая практика устойчивого развития в странах Евразии» // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 1. – С. 179-181.
2. Благоев Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность в России: уроки национального доклада о социальных инвестициях / Ю. Е. Благоев, Е. А. Иванова // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 1. – С. 3-24.
3. Зарубина Н. Н. Деньги и культура богатства: перспективы социальной ответственности бизнеса в условиях глобализации // Социологические исследования. – 2008. – № 10. – С. 13-23.
4. Карпушкина А. В. Социально ответственное поведение бизнеса: эмпирический анализ в региональном аспекте // Известия УрГЭУ. – 2009. – № 23. – С. 93-97.
5. Мешков В. Р. Особенности российской модели социального аудита : учеб. пособие. – М. : Изд. дом «АТиСО», 2009.
6. Мешков В. Р. Социальный аудит: российская практика // Общество и экономика. – 2009. – № 6. – С. 97-114.
7. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала : учебник / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Альфа-Пресс, 2010. – 672 с.
8. Панова З. Е. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда. Нормативная база и методика проведения : практич. пособие. – М. : Омега-Л, 2009. – 152 с.
9. Социальное неравенство. Изменения в социальной структуре. Европейская перспектива : сб. ст. – СПб. : Алетейя, 2008. – 162 с.
10. Суйц В. П. Аудит : учебник. – М. : Высшее образование, 2007. – 400 с.
11. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я : пер. с нем. / под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Л. Тихоненковой. – М. : Финансы и статистика, 1998.
12. Шулуc А. А. Социальный аудит : учеб. пособие / А. А. Шулуc, Ю. Н. Попов. – М. : Изд. дом «АТиСО», 2008. – 769 с.

13. Эскиндаров М. А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект : монография / М. А. Эскиндаров, И. Ю. Беляева. – М. : КноРус, 2008. – 467с.

14. Яровой А. И. Влияние институтов власти на развитие корпоративной социальной ответственности в России и Европейском Союзе // Бизнес. Общество. Власть. – 2010. – № 3. – С. 92-112.

S. A. Khmelev*

**Khmelev Sergey, PhD in Economics, Senior Lecturer of
Togliatti State University, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

METHODOLOGICAL ASPECTS OF SOCIAL AUDIT

Key words: social audit, factors, effect, socio-economic relations, society, social climate, human resources.

The author considers various points of view on the concept of social audit, describes the subject of social audit, and regards the questions related to specific characteristics of the quality of labor. The article observes types of effects, caused by social audit; as well as the practice of social audit, which includes two main areas: social audit of the enterprise and social audit at the regional level. Various factors of social audit of human resource management are studied in the research.

© Хмелев С. А., 2010

CONTENTS

ECONOMIC POLICY: STRATEGIES AND TACTICS

- Vakhtina Margarita 8
 OPPORTUNISM EFFECT ON TRANSACTION COSTS
The article studies the factors that influence the structure and value of transaction costs. Special attention is paid to the behavior prerequisites, such as limited rationality and opportunism. The author draws a conclusion that opportunism is not the consequence of technological, economic and political factors, for it is directly related to human behavior. Opportunism makes the measurement of transaction costs more complicated, because it turns legal transactions in the shadow ones and causes negative effects
- Glukhova Ludmila 14
 METHODOLOGY OF DEVELOPING BUSINESS PROCESSES
 AND BUSINESS PLANNING IN INDUSTRIES
The author proposes to use the methods of structural analysis and synthesis for the development of business processes and business planning. In contrast to the solutions of process approach known before, the proposed solution allows to assess each innovate process of a company to quantify its quality

INTERGOVERNMENTAL MANAGEMENT

- Muradova Yulia 22
 DEVELOPMENT FEATURES OF PUBLIC-PRIVATE
 PARTNERSHIP IN THE SOUTHERN REGIONS OF RUSSIA
The article studies the questions of understanding and development of public-private partnership (PPP) in South Russia; as well as design practice. The author has drawn a number of general conclusions about the existing problems and obstacles for the development of regional infrastructure on the basis of PPP

INTERNATIONAL EXPERIENCE

- Budagova Elena 31
 COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF SOCIAL INVESTMENTS
 IN STAFF EDUCATION IN RUSSIA AND ABROAD
Solid basis of knowledge and skills must be provided during the first years of education, which should be based on new technologies. Besides, teachers and professors must continually improve their professional level. The implementation of social dialogue in sphere of vocational education strongly depends on models of business relations being used in the State
- Lyubohinets Larisa 40
Babich Lyubov
 ANALYSIS OF CHANGES IN RATING ASSESSMENT OF NATIONAL ECONOMIC
 COMPETITIVENESS DURING THE FINANCIAL CRISIS
The article deals with technical and economic indicators of Ukraine national economic competitiveness, and the factors of its capacity in the context of world markets globalization. The author defines the strategies of shifts in the national economy, using qualitative parameters of macroeconomic indicators, as sources of competitiveness

- Chebotarenko Elena 48
 PECULIARITIES OF AUTO-SERVICE ENTERPRISES MARKET
 IN SAMARA REGION
This article is devoted to the study of auto service market functioning; since the development of this sector has a direct impact on the success of virtually all sectors of regional economy

GOVERNANCE

- Blinov Andrei 54
 MORAL ECONOMY, CRISES AND MODERNIZATION
The article features the analysis of events in political, economic and social spheres in Russia and in the world over the last decade. The authors have tried to predict the spheres of influence of any single state on the future world organization

<u>Solonenko Anna</u> OUTER INFLUENCE ON THE EVOLUTION OF RECORD PROCEDURES IN RESTRUCTURING OF ECONOMIC SUBJECTS <i>The article deals with accounting procedures, being supplemented and reorganized under the influence of the objective reality: evolutionary concept explains the growing complexity of the accounting system, while the theory of dissipative structures gives evidence of its emergence. The author examines the development of accounting system as a part of entire socio-economic system, corrected and directed by the society</i>	62
DEPARTMENT OF SOCIAL DEVELOPMENT	
<u>Zakharov Sergey</u> INTELLIGENT TRANSPORT SYSTEMS <i>The main directions of intelligent transport systems (ITS) development in Russia are studied in the article. Some examples of leading ITS are given. The research analyzes the importance of ITS in modern transport conditions</i>	66
REGIONAL DEVELOPMENT	
<u>Agapova Tatyana</u> <u>Medvedeva Natalya</u> STRUCTURAL CHANGES IN AGRICULTURAL SECTOR OF VOLOGDA REGIONAL ECONOMY <i>The article studies the problems of agricultural development in Vologda region. It focuses on structural changes in agricultural production together with enterprise effectiveness</i>	73
<u>Kovyazina Elena</u> PRACTICE OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS IN STAVROPOL REGION <i>Subjects of the Russian Federation have considerable experience in forming regional budgets and in funds distribution between municipal units in order to support local budgets. Given the high differentiation of budget capacity of municipalities and the uneven distribution of income-generating property, it becomes quite difficult to solve the problem of interest imbalance without reallocation of financial assistance</i>	78
<u>Korchagin Pavel</u> INTEGRATED PERFORMANCE OF INNOVATION PROCESSES IN THE REGIONAL ECONOMY <i>The problems of innovations and innovative activities among individual enterprises and regions are studied in the article</i>	85
<u>Romanova Olga</u> <u>Dudko Victor</u> STUDYING CERTAIN PARAMETERS OF SOCIAL AND LABOR SPHERE IN SAMARA REGION IN THE FRAME OF DEVELOPING SUBREGIONAL ECONOMICS <i>The article considers the problems of regionalization in modern conditions; it also features comparative analysis of certain indicators of social and labor sphere in Volga Federal District (subregion) and Samara region</i>	91
<u>Shnyakina Yulia</u> RESOURCE ASPECTS OF BALANCED REGIONAL DEVELOPMENT <i>The article studies the essence and benefits of searching for ways of forming, building up, integrating and raising efficiency of regional resources. These are considered to be the necessary condition and objective law of balanced regional development</i>	104
<u>Janov Vitaly</u> <u>Inozemtseva Elena</u> PECULIARITIES OF MORTGAGE LENDING IN THE FRAME OF BUILDING SAVING-BANKS ACTIVITY <i>Currently, the state intensifies its efforts to control the functioning of organizations engaged in mortgage lending, creating the necessary institutions. With the support of the Government, these organizations may be granted with tax preferences for development and implementation of special programs for Mortgage Lending</i>	112

REGIONAL SERVICE INDUSTRY: ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT

- Vitevskaya Olga 120
 METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT OF SERVICES
 IN EDUCATION SPHERE
The article considers the main methodological approaches to the management of educational services. The research deals with the issues of application of different methods and approaches to the management of complex socio-economic systems, which include educational services as well. The necessity to improve the strategic management of educational services is grounded by the author
- Voronina Nataliya 126
 CONCEPT OF USING ECONOMIC AND STATISTICAL METHODS
 IN SERVICE SPHERE MANAGEMENT
In the conditions of global economic crisis and the transformation of economic relations it becomes very important to find new approaches to management and to master the techniques of effective management. Management effectiveness is largely determined by timely, accurate and reliable information, while the leading role is given to statistical information. Management effectiveness is also provided by the application of statistical methods to prove the decisions being made. The article characterizes the category «statistical management» and describes the concept of using economic and statistical methods in management of service industries
- Mayorova Svetlana 137
 TERMINOLOGICAL ASPECT FOR WORKING OUT
 THE PROBLEMS OF REGIONAL SEGMENT OF BUSINESS SERVICES
The article deals with the existing contradictions between the key factors, determining the nature and level of competition in the sector of business services, and the current practice of its businesses functioning
- Markova Olga 143
 SYNERGETIC EFFECT OF CLUSTER SUBJECTS IN BUSINESS SERVICES
The research proves the urgency of cluster development in the region to support the sphere of business services. For these purposes the author proposes to form the network organization of industrial, commercial and intellectual services with management consulting center. According to the principle of synergy this scheme will function effectively and support the development of small and medium businesses within the special economic zone
- Starchikova Natalia 148
 STUDY OF TOURISM MARKET IN THE REGION
The importance of tourism in modern conditions of the country and the region is considered in the article; as well as issues and trends in the tourism industry. Particularly, the research observes features of tourism market infrastructure, as well as peculiarities of tourist products consumption. The author presents three economic functions allocated to tourism: production, employment and income. The main factors determining the attractiveness of the region as tourism destination are numbered
- Ovsyannikova Marina 158
 SERVICE ECONOMY IN THE CITY: DEVELOPMENT PROSPECTS
The article analyzes possibilities of Togliatti to create service economy. The author proves the thesis about close relationship between the volume and dynamics of paid services and the formation of the middle class in the city and in Russia
- Filimonova Nadezhda 165
Schlegel Oleg
 USE OF ECONOMIC MODELING FOR STUDYING CONSUMER BEHAVIOR IN SERVICE SPHERE
The article considers different means of economic modeling; it presents the structure of modeling operations in studying consumer behavior; modeling the dependence of demand on income, as well as the dependence of consumption demand on price changes

REGIONAL MARKETING

- Kamenova Mazken 169
Daribaeva Adaskhan
 SOME ISSUES OF USING MARKETING TOOLS IN AGRICULTURAL SECTOR
The article studies the issues of agricultural marketing in Kazakhstan; it also features comparative analysis of agricultural production of countries-members of the Customs Union. Statistics on consumption of major agricultural products in Kazakhstan is presented in the research. The author suggests some ways to expand the capacity of the agricultural market

INVESTMENT AND INNOVATION

- Vakhrusheva Olga 175
HISTORICAL AND LOGICAL DEVELOPMENT OF OPERATIONAL ANALYSIS
OF THE ORGANIZATION ACTIVITY
Current economic conditions require more effective development of operational analysis of the organization activity. The article presents the main periods of development of operational analysis in Russia; it also considers various points of view of Soviet scientists (Poklad I.I., Savicheva P.I., Karakoz I.I.) over operational analysis. The reasons are given for the increasing role of operational analysis and its wide use in the management of commercial activities nowadays

- Dyuzheva Polina 180
AUDIT OF THE EFFICIENCY OF CALCULATING LEASE PAYMENTS
Economic development requires rapid updating of fixed assets. The use of leasing would provide the opportunity to form new logistics base. In practice, there are many methods for calculating lease payments, and audit of leasing is becoming more and more popular. The author proposed general method to audit the efficiency of lease payments; he also explained how to audit the effectiveness of lease payments and suggested the formulas for calculation of lease payments

ENTERPRISES

- Anoufrieu Oleg 187
EXPENSES MANAGEMENT IN CATERING ENTERPRISES
The article considers peculiarities of control over expenses in public catering. It demonstrates the costs included in prime cost of catering services; peculiarities of pricing management in catering enterprises. The research also shows ways to calculate the sale prices on production: traditional, market and combined types

- Vasilyeva Elena 193
TAX CONTROL AS A SPECIAL FORM OF CONTROL OVER BUSINESS ENTITY
The article studies the peculiarities of tax control and considers different points of view over the essence of control concept. Classification of different types of tax control is given. Basic terms of desk and field tax audits of business entities are explained

- Shcherbina Gennady 198
Voznyuk Alexei
Gorkovenko Anna
CONSTRUCTION HOLDINGS IN THE SYSTEM OF BUSINESS ASSOCIATIONS:
TRENDS AND CHALLENGES
The article studies the existing types of business associations; it also features their classification according to various criteria, properties, and degree of consolidation. The analysis of business associations, such as holding, was carried out on the main directions of investment activity, the volume of complete construction products and types of corporate management systems. The existing problems in the field were revealed; and the trends in the development of holdings in Russia were identified in the article

DISCUSSIONS AND DEBATES

- Nechitailo Sergey 207
THEORETICAL ANALYSIS OF THE MAIN TYPES
AND KINDS OF FRANCHISING SYSTEM
In recent years, the classical model of franchising has undergone certain changes associated with the franchisor providing additional opportunities for effective business development. This, in turn, defined the new relationship within the system

- Khmelev Sergey 213
METHODOLOGICAL ASPECTS OF SOCIAL AUDIT
The author considers various points of view on the concept of social audit, describes the subject of social audit, and regards the questions related to specific characteristics of the quality of labor. The article observes types of effects, caused by social audit; as well as the practice of social audit, which includes two main areas: social audit of the enterprise and social audit at the regional level. Various factors of social audit of human resource management are studied in the research

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»**

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovet@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5-6 строк), ключевые слова (не более 5-7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).
12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1-19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 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