



# ВЕСТНИК

Поволжского государственного  
университета сервиса

Серия

# ЭКОНОМИКА

Выпуск № 6 (14)

ПОВОЛЖСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
СЕРВИСА

ВЕСТНИК ПВГУС

ЭКОНОМИКА

Выпуск № 6 (14)

2010

Тольятти 2010

I ISSN 2073- 9338



9 772073 933004



**В ПОВОЛЖСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ  
УНИВЕРСИТЕТЕ СЕРВИСА  
РАБОТАЕТ ДИССЕРТАЦИОННЫЙ СОВЕТ,  
В КОТОРОМ 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.**



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

## Следующий выпуск в феврале 2011 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/naychizd>



# ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.  
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 6 (14) – 2010 декабрь

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

Корректор Т. Н. Нохрина  
Технический редактор Н. А. Широких

Подписка во всех отделениях связи:  
– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – [www.akc.ru](http://www.akc.ru)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)  
Доступ и подписка на электронную версию журнала – [www.elibrary.ru](http://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](mailto:rio@tolgas.ru), тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 23.12.2010.  
Формат 60x80<sup>1/8</sup>. Печать трафаретная.  
Усл. печ. л. 24,25. Тираж 1000 экз. Заказ 68/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2010

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

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

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

- Еремеев Николай Николаевич 8  
СУЖЕННЫЙ ТИП ВОСПРОИЗВОДСТВА  
КАК ОСОБЫЙ ВИД  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА  
В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ  
*Произведен анализ системных проблем развития национальной экономики России. Выделены определенные узлы напряженности в виде: состояния основных фондов, структуры экономического роста, падения конкурентоспособности экономики, сокращения производительности труда. В качестве ключевого элемента, сдерживающего эффективное развитие экономики, выделяется структура и состояние основных фондов. Произведена оценка влияния состояния основных фондов на формирование суженного типа воспроизводства и становление экономического кризиса в Российской Федерации*
- Зимовец Олег Владимирович  
Мещерякова Елена Владимировна 19  
ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ  
В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ  
*Рассмотрены особенности человеческого капитала. Даны основные подходы к определению и значимости человеческого капитала в современных условиях. Рассматриваются проблема обучения и различные подходы к данной проблеме. Раскрывается роль государства и его значение в процессах управления человеческим капиталом в процессе глобализации*
- Любохинец Лариса Сергеевна  
Бабич Любовь Михайловна 25  
НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ  
К МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМУ  
АНТИКРИЗИСНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ  
КАК ИНСТРУМЕНТУ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ  
КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В  
ГЛОБАЛИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ  
*Проанализированы основные механизмы экспорта кризисов из развитых стран в слаборазвитые с целью решения собственных проблем за счет других и улучшения своих конкурентных преимуществ. Определен механизм антикризисной политики государства и специфики неокейнсианского курса*

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Шляпкин Андрей Владимирович

Почечуева Софья Александровна

31

УТОЧНЕНИЕ ПРАВИЛА

НАХОЖДЕНИЯ ПЕРИОДА УДВОЕНИЯ ЦЕН

В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ

*Рассмотрена одна из финансовых моделей, а именно формула, позволяющая подсчитать, за сколько лет цены удвоятся. Для расчетов используется так называемое «правило величины 70»*

## УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Бочкарева Регина Александровна

35

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ

ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

С УЧЕТОМ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ

*Предложен механизм управления конкурентоспособностью трудовых ресурсов, основанный на определении формирующейся в условиях экономической динамики кадровой потребности и своевременном ее удовлетворении*

## РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Горбунов Сергей Валерьевич

43

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

И ПОВОЛЖСКОГО РЕГИОНА В ЦЕЛОМ

*Инфраструктура во многом обуславливает темп роста экономики региона. Для Самарской области и Поволжского региона с их большой территорией, на которой неравномерно размещены природные, трудовые, финансовые и материальные ресурсы, это имеет исключительно важное значение*

Миронова Дарья Дмитриевна

49

МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС

КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Проведен анализ основных параметров инновационной деятельности малых предприятий Ростовской области. Рассмотрены факторы, определяющие развитие малого инновационного бизнеса. Показана роль малых инновационных предприятий как ключевого фактора устойчивого экономического роста региональной экономики. Предложены три горизонта реализации государственной политики поддержки малого инновационного бизнеса*

Никитина Наталья Викторовна

56

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА:

МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*Рассматривается актуальность стратегического подхода, который заключается в том, что Самарский регион необходимо рассматривать как открытую систему, основные предпосылки эффективности функционирования которой находятся не только во внутренней среде, но и во внешнем окружении. Приоритетное место в формировании и реализации стратегии формирования инновационного профиля экономики Самарского региона занимает автомобильный кластер. Участниками автомобильного кластера, в первую очередь ОАО «АВТОВАЗ», должна быть выработана стратегия развития, основанная на расширении взаимодействия бизнеса и органов власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях в интересах развития инноваций и социальной сферы*

Степина Светлана Евгеньевна

67

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

*Рассмотрены особенности оценки эффективности функционирования деятельности предприятия. Предлагаются оценочные координаты функционирования предприятия с позиции векторных критериев. Приводится оценка эффективности логистического комплекса на основе сбалансированных показателей*

Щеглов Илья Александрович

72

ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НЕЗАВИСИМЫХ

НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ

*Стратегическое развитие отечественных независимых нефтесервисных компаний рассмотрено с точки зрения необходимости динамической адаптации к перманентным изменениям бизнес-среды, произведен обзор основных внешних и внутренних факторов организационного влияния, осуществлен анализ их содержания и тенденций развития*

- Ерохин Роман Геннадьевич 79  
ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ  
*Обозначены особенности региональной формы экономических отношений, рассмотрены основные признаки региона как сложной социально-экономической системы*

- Корчагин Павел Валентинович 84  
МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ  
*Рассмотрены характерные особенности человеческого, производственного, рыночного капитала. Сформулированы основные условия, которые обеспечивают успех инвестирования в интеллектуальный капитал. Определены механизмы, которые стимулируют бизнес-структуры осуществлять инвестиции в информационный капитал*

### РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

- Крайнева Раиса Канафиевна 91  
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ  
К РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ  
В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
*Проведено терминологическое акцентирование основных понятий, представлен обзор проблем и перспективы инновационных подходов к реализации профессиональных образовательных услуг*

- Кулапина Галина Михайловна 97  
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА  
*Рассматриваются актуальные проблемы развития предприятий сервиса на основе использования человеческого капитала. Учитывая особенности сферы услуг, основным направлением повышения эффективности использования человеческого капитала является обогащение труда персонала*

- Парамонова Лариса Анатольевна 102  
ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ И ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ  
ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕРВИСНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ  
*Рассмотрен вопрос создания в системе внутреннего контроля предприятия особой аудиторской службы. Внутренний аудит можно определить как форму корпоративного контроля, которая предоставляет рекомендации для руководства организации по существу проведенных проверок финансово-хозяйственной деятельности, информирует обо всех выявленных существенных рисках, проблемах и нарушениях, а также разрабатывает мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности*

- Майорова Светлана Владимировна 108  
ВАРИАТИВНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ АНАЛИЗА ВОСТРЕБОВАННОСТИ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ  
В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ  
*Осознавая проблемы обеспечения устойчивого хозяйственного развития и выявляя специфику отечественного рынка высокопрофессиональных услуг, автором делается вывод о необходимости создания технологии адаптации отечественного рынка деловых услуг к практике хозяйствования*

- Аппанова Юлия Эдуардовна 113  
ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ  
К СОДЕРЖАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ В СФЕРЕ УСЛУГ  
*Проводится обзор различных дефиниций понятия «ресурсы», «ресурсное обеспечение» и «управление». Сформулировано определение управления ресурсным обеспечением в сфере услуг*

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

- Озерова Татьяна Сеитовна 119  
РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ  
*Рассмотрены теоретические основы проектного подхода, разработана модель управления проектами для предприятий сферы услуг*

**ПРЕДПРИЯТИЯ**

- Глухова Марина Николаевна 127  
 АСПЕКТЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ  
 БЮДЖЕТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Рассмотрены особенности и проблемы организационно-правовых форм медицинских организаций на основе изучения нормативно-правовых документов, предлагаются возможные варианты их решения с учетом последних изменений в законодательных актах РФ*

- Голощапова Татьяна Викторовна 133  
 ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Рассмотрен экономический потенциал предприятия, характеризующий максимально возможную отдачу производственной системы, определены составляющие экономического потенциала предприятия, их сущность и содержание. Определена роль трудового потенциала как фактора, обуславливающего формирование, развитие и использование других потенциалов*

- Давыдович Анна Рудольфовна 138  
 ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИТАНИЯ  
 В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

*Исследованы теоретические аспекты и практический опыт развития сетевых предприятий питания в Краснодарском крае. Проанализированы основные виды сетевого ресторанный бизнеса в РФ. Выявлены приоритетные направления развития сетевых предприятий питания в регионе*

- Семенова Светлана Васильевна 144  
 ИНСТРУМЕНТЫ СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА  
 В ВЫБОРЕ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Показана взаимосвязь между структурой источников финансирования организации, средневзвешенной стоимостью капитала и величиной инвестиционного денежного потока. На основе матрицы зависимости приводится описание четырех ситуаций, используя которые можно сформировать стратегию управления структурой капитала и отдельными входящими в ее состав источниками*

- Юньков Александр Юрьевич 148  
 ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ  
 В КАДРОВОМ ПОТЕНЦИАЛЕ В ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

*Исследуются проблемы кадрового потенциала в отрасли физической культуры и спорта. Намечаются теоретико-методологические подходы к исследованию проблемы кадров и кадрового потенциала в области физической культуры и спорта. Автор анализирует динамику изменений в формировании и развитии кадрового потенциала, выявляет тенденции, характеризующие структурные сдвиги, происходившие в этой отрасли, и предлагает меры для решения возникающих проблем*

- Насакина Лилия Аркадьевна 156  
 РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
 СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*В современных условиях целью ведения бизнеса, в том числе в сфере сервисной деятельности, является его сохранение и подтверждение права продолжения, а ключевыми факторами успеха (факторами эффективности) становятся не прибыльность, а идентичность и инновации. Развитие учетно-аналитического обеспечения инновационного потенциала предприятия направлено на повышение обоснованности решений, определяющих основу стратегического управления*

**ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ**

- Макеева Юлия Николаевна 163  
 АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

*Рассматривается категория «финансовый инжиниринг» как один из элементов развития коммерческого банка, ведущий к положительному эффекту в экономической сфере деятельности. Даются различные интерпретации данного понятия, выявляются положительные стороны и недостатки каждого из определений. Выбран наиболее оптимальный вариант толкования «финансового инжиниринга»*

- Юрлов Феликс Федорович 168  
Таскина Любовь Александровна  
ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕШЕНИЙ,  
ПРИНИМАЕМЫХ ПРИ СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ  
*Анализируется стратегическое планирование и управление (СПУ) как важное направление повышения эффективности промышленного производства. Составная часть СПУ – портфельный анализ, позволяющий оценить состояние предприятия и выбрать эффективное решение для поставленных задач. Рассматриваются возможности применения портфельного анализа для оценки эффективности стратегических решений. В качестве важного направления исследования рассматриваемой проблемы является проблема многокритериального выбора альтернатив*
- Николаева Елена Ирфановна 175  
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ  
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ  
*Рассмотрены особенности рынка жилищно-коммунальных услуг, выделены функции управления рынком жилищно-коммунальных услуг, представлена классификация услуг, систематизированы модели оценки качества услуг*
- Перечень статей, опубликованных в 2010 г.* 187

## МАКРОУРОВЕНЬ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

УДК. 330.31

**Н. Н. Еремеев\***

*\*Еремеев Николай Николаевич, аспирант*

*Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск*

*eremeev-nn@yandex.ru*

#### **СУЖЕННЫЙ ТИП ВОСПРОИЗВОДСТВА КАК ОСОБЫЙ ВИД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ<sup>1</sup>**

*Ключевые слова: суженный тип воспроизводства, экономический кризис, основные фонды, конкурентоспособность национальной экономики, производительность труда.*

*Произведен анализ системных проблем развития национальной экономики России. Выделены определенные узлы напряженности в виде: состояния основных фондов, структуры экономического роста, падения конкурентоспособности экономики, сокращения производительности труда. В качестве ключевого элемента, сдерживающего эффективное развитие экономики, выделяется структура и состояние основных фондов. Произведена оценка влияния состояния основных фондов на формирование суженного типа воспроизводства и становление экономического кризиса в Российской Федерации.*

В процессе экономического реформирования в российской экономике сформировался суженный тип воспроизводства, обусловленный существенными провалами в национальной экономической политике. Под суженным типом воспроизводства мы понимаем ситуацию, когда экономика за год потребляет больше капитала, чем производит, т. е. наблюдается деинвестирующее, состояние основных фондов характеризуется все нарастающим износом, приводящим к падению производительности, росту фондоёмкости производства, падению реального объема произведенного ВВП. При этом суженный тип воспроизводства по существу привел к появлению экономического кризиса особого типа, обусловленного существенно изношенными основными фондами промышленности и самовоспроизводящегося. В результате этого производительность

труда на таких фондах падает, увеличивается расход производственных ресурсов, растет убыточный сектор национальной экономики. В таких условиях формирование конкурентоспособного типа воспроизводства сдерживается наличием конкретных системных проблем.

*Во-первых*, это проблема обновления основных фондов, которая в контексте становления конкурентоспособного типа воспроизводства занимает центральное место, так как по существу является основой для его развития. В ходе рыночных реформ 1990-х гг., проводившихся в нашей стране, произошли как смена базовых принципов экономической политики, так и нарушения базовых основ воспроизводства макро- и микроуровней экономики. Произошло и происходит до настоящего времени не просто «сжатие», но и системная деформация вос-

<sup>1</sup> Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 10-02-00060а

производства, приведшая к невозможности обеспечения по многим секторам экономики даже простого воспроизводства как основных, так и оборотных фондов, породив неплатежи и разорение предприятия. Отметим, что в настоящее время национальная экономика находится на пороге массового выхода из строя изношенных основных фондов. В

критическом положении находится активная часть основных фондов (рис. 1) [9].

Средний возраст оборудования в промышленности составляет 23 года, по ряду других отраслей ситуация также достаточно сложная, и только в сфере добычи полезных ископаемых наблюдается положительное значение среднего возраста оборудования в три года.

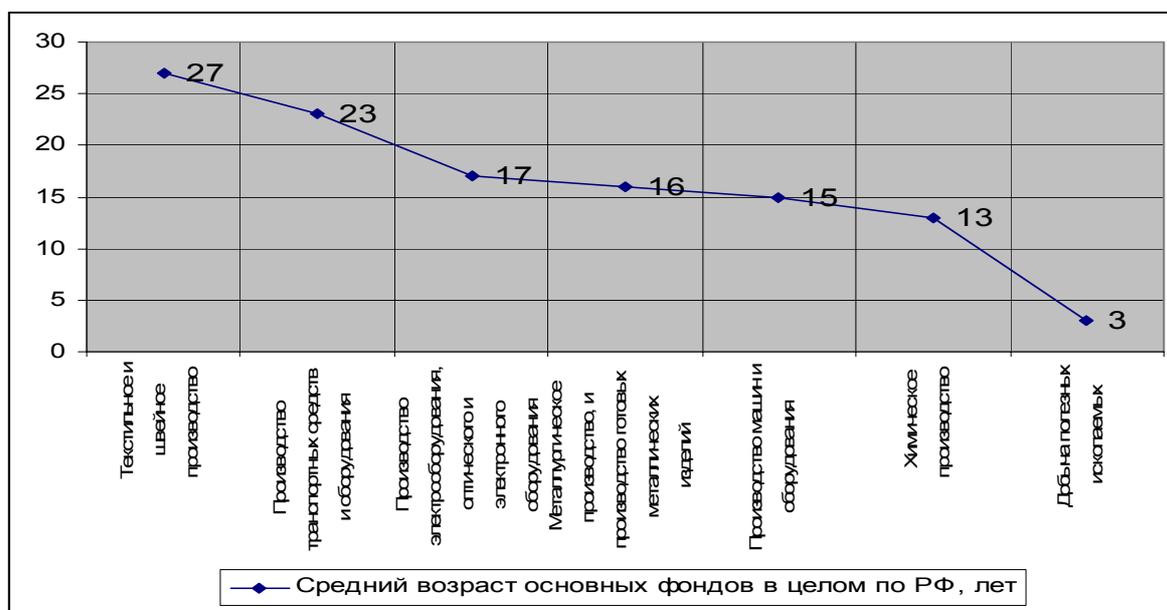


Рис. 1. Средний возраст основных фондов в целом по РФ, лет

Данная ситуация обусловлена эффектами «проклятия природных ресурсов» (переток капитала в экспортно-сырьевые области экономики, стагнация промышленности, развитие сферы услуг) и благоприятной международной конъюнктурой цен на энергоносители. При этом, несмотря на значительный объем аккумулируемых доходов от экспорта энергоносителей, фактического перераспределения средств в другие отрасли не происходит.

Отметим, что в 2000-е гг. в ряде секторов наблюдалось повышение мощностного потенциала, однако при сохранении темпов чистого прироста мощностей, зафиксированных в 2004-2007 гг., их полное обновление в целом по экономике произошло бы через 97 лет, в финансовой сфере – через 52 года, в обрабатывающих производствах – через 61 год, а в строительстве лишь через 200 лет. Целый ряд допущений, подобных пресловутому «при прочих равных условиях», превращают эти цифры в «несбыточ-

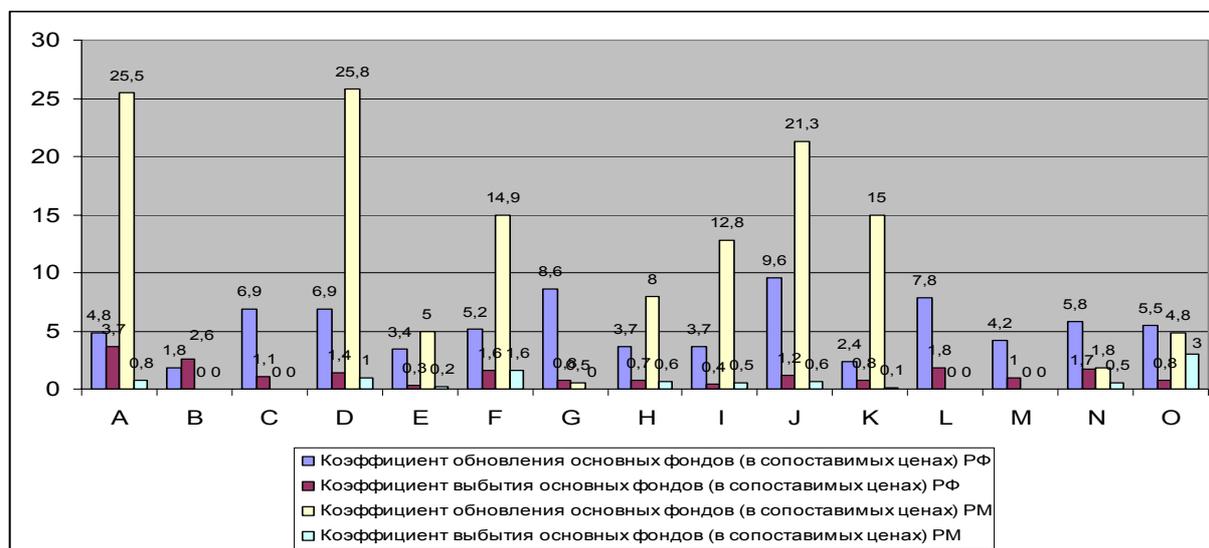
ные прогнозы». При этом очевиден значительный разрыв между фактическим и необходимым уровнем инвестирования в реальный сектор. Отметим, что по существу кризисное состояние основных фондов, приводит к суженному типу воспроизводства в сфере обрабатывающей промышленности, являющейся основой для перехода к новому конкурентоспособному типу воспроизводства, обеспечивающему достижение экономической и социальной стабильности. При этом под конкурентоспособным типом воспроизводства мы понимаем такой способ организации экономических систем, который обеспечивает не просто рост национальной экономики, а качественное социально-экономическое развитие, отвечающее требованиям двух типов критериев эффективности (конкретной экономической и социально-экологической) и поддержание национальной экономической безопасности на необходимом и достаточном уровне. В этой связи состояние основных фондов в

отраслях экономики должно рассматриваться как особый структурный вид кризиса национальной экономики.

Как показал проведенный анализ (рис. 2) [6, с. 30; 10], средние темпы ввода составили 5,4%, а выбытия основных фондов в целом по отраслям в РФ – 1,3%.

Наиболее быстрыми темпами мощности выбывали в сфере сельского хозяйства, рыболовства, обрабатывающей промышленности, строительстве. Для сравнения с общероссийскими показателями представляется целесообразным рассмотреть индикаторы региона РФ, не обладающего сырьевыми запасами полезных ископаемых, в частности Республику Мордовию. Так в рамках Республики Мордовия средняя скорость выбытия составила 0,3% а ввода – 10%.

При этом в Республике Мордовия наибольшие значения ввода отмечаются по секторам сельского хозяйства – 25,5 %, обрабатывающего производства – 25,8%, финансовой деятельности – 21,3%. Это, в свою очередь, связано с особенностями социально-экономического положения Республики, в частности с отсутствием полезных ископаемых, что приводит к необходимости развития других отраслей экономики, таких как сельское хозяйство и обрабатывающая промышленность, в том числе путем строительства новых объектов сельского хозяйства и промышленности. Отметим, что Республика Мордовия также имеет значительно более низкий коэффициент выбытия фондов, который в 4 раза меньше среднего уровня по России.



A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	I	Транспорт и связь
B	Рыболовство, рыбоводство	J	Финансовая деятельность
C	Добыча полезных ископаемых	K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
D	Обрабатывающие производства	L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	M	Образование
F	Строительство	N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
H	Гостиницы и рестораны		

**Рис. 2.** Темпы обновления и выбытия основных фондов в России и Республике Мордовия на 01.01.2009 г. по видам экономической деятельности в сопоставимых ценах, %

Следует согласиться с мнением ученых [3, с. 78], указывающих, что сравнительно низкие масштабы выбытия неиспользуемых

и морально обесцененных кризисом промышленных мощностей могут иметь вполне прозаическое объяснение. Реконструк-

ция устаревших мощностей, как и демонтаж излишнего оборудования, – дело дорогостоящее, а у производителей нет достаточных финансовых средств. Сказывается и незаинтересованность предприятий в реализации неиспользуемого оборудования, обусловленная действующим налоговым законодательством.

Конечно, определенный объем неиспользуемого оборудования представляется возможным вовлечь в производственные процессы за счет стимулирования внутреннего спроса. Однако в данной ситуации существует объективное ограничение со стороны внутреннего спроса, ориентирующего в большей степени на импортную продукцию. Кроме того, для обеспечения производства конкурентоспособной продукции необходимы инвестиционные вливания в производственные мощности, которые, в свою очередь, ограничиваются механизмами «проклятия природных ресурсов». Отметим, что следует согласиться с мнением Л. Абалкина [1, с. 8], указывающего на одну из причин недогрузки имеющихся мощностей в виде технологической несопряженности производств (в силу разного уровня деградации отдельных звеньев производственного аппарата) и жестких ресурсно-сырьевых ограничений. Так, сдерживающим фактором загрузки перерабатывающих мощностей АПК сегодня выступает сырьевая база сельского хозяйства (сильно сократившееся

поголовье мясного стада, снижение объема производства молока и т. п.). Для сравнения, по производству молока в 2008 году наблюдалось отставание от уровня 1958 г., а численность поголовья крупного рогатого скота в России эквивалентна значению данного показателя в 1933 году.

Таким образом, незагруженные мощности не могут рассматриваться в качестве серьезного фактора долговременного экономического роста. Значительный объем этих фондов с высокой долей вероятности является утраченным для национальной экономики и без реконструкции никогда не сможет быть вовлечен в хозяйственный оборот.

Отметим, что дополнительным фактором формирования суженной системы воспроизводства в обрабатывающей промышленности в условия реализации «проклятия природных ресурсов» и «голландской болезни» был имевший место в период рыночных реформ большой объем недоинвестирования в действующее производство, приводящий в свою очередь к активному старению производственного аппарата и высокой степени его износа (табл. 1) [11].

Так с 1990 по 2009 г. фактически степень износа основных фондов в Российской Федерации увеличилась на 9,7 %, при этом степень износа основных фондов приближается к 50% и создает реальную угрозу экономической безопасности страны.

Таблица 1

**Степень износа основных фондов РФ (на конец года, %)**

Показатель	1990	1994	1996	1998	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Все основные фонды по РФ	35,6	41,3	37,8	41,6	42,4	43,0	43,5	45,2	46,3	46,2	46,3	45,3
Все основные фонды по ПФО	н/д	н/д	н/д	н/д	45,7	52,5	48,5	50,4	49,4	50,2	50,7	50,6
Все основные фонды по РМ	37,4	50,4	52,2	53,6	43,1	54,3	51,1	55,6	54,4	38,1	49,4	48,9

Сопоставляя данные по износу основных фондов со средними значениями по ПФО, отметим, что износ фондов по ПФО в среднем на 5% превышает среднероссийский уровень, что обуславливается наличием значительного объема устаревшего промышленного оборудования в рамках федерального округа. Отметим, что ПФО обладает максимальной долей фондов в сфере обрабатывающих производств от общего

объема фондов: 13,5%, в целом по РФ такая доля составляет 8,1%, в Центральном федеральном округе – 6,8%, в Северо-Западном федеральном округе – 9,9%, в Южном федеральном округе – 6,6%, в Уральском федеральном округе – 5,4%, в Сибирском федеральном округе – 9,7%, в Дальневосточном федеральном округе – 4,2% [7, с. 312, 387]. В рамках Республики Мордовия вплоть до 2007 г. степень износа основных

фондов в среднем на 10% и 4% превышала аналогичные значения по средним значениям в РФ и ПФО соответственно. Снижение процента износа основных фондов в Республике Мордовия, начиная с 2007 г., обусловлено началом проведения активной экономической политики, направленной на модернизацию имеющихся основных фондов, в том числе по таким приоритетным направлениям, как обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, так как по существу в современных условиях иных путей для развития у Республики не имеется (рис. 2).

В целом наличие значительной доли изношенных фондов свидетельствует о серьезных проблемах как в инвестировании в промышленное производство, так и о глубоких провалах реализуемой экономической политики. Структура изношенных основных фондов по видам экономической деятельности представлена на рис. 3 [6, с. 30; 7, с. 393].

Отметим, что наибольшую степень износа более 50% по Российской Федерации имеют фонды в секторах: рыболовство (строительство кораблей для ловли рыбы давно уже исчисляется единицами в год), транспорт и связь (железнодорожный транспорт до настоящего времени в основном представлен фондами, произведенными еще в СССР), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (коммунальные сети в большинстве городов также не реконструировались со времени их создания, и в большинстве находятся в аварийном состоянии), добыча полезных ископаемых, здравоохранение (в данном секторе в связи с проводимой в последние 15 лет политикой ввод в действие новых фондов практически отсутствовал).

Однако в сфере обрабатывающих производств степень износа также достаточно велика и должна рассматриваться как критическая, создающая реальную угрозу экономической безопасности страны и купирующая все попытки создания конкурентоспособного типа воспроизводства. За пределами критического уровня износа находятся только секторы, связанные с оказанием услуг: операция с недвижимостью, финансовая деятельность, бытовые услуги, торговля, – что в целом является следствием эффекта «ресурсного проклятия», стимулирующего

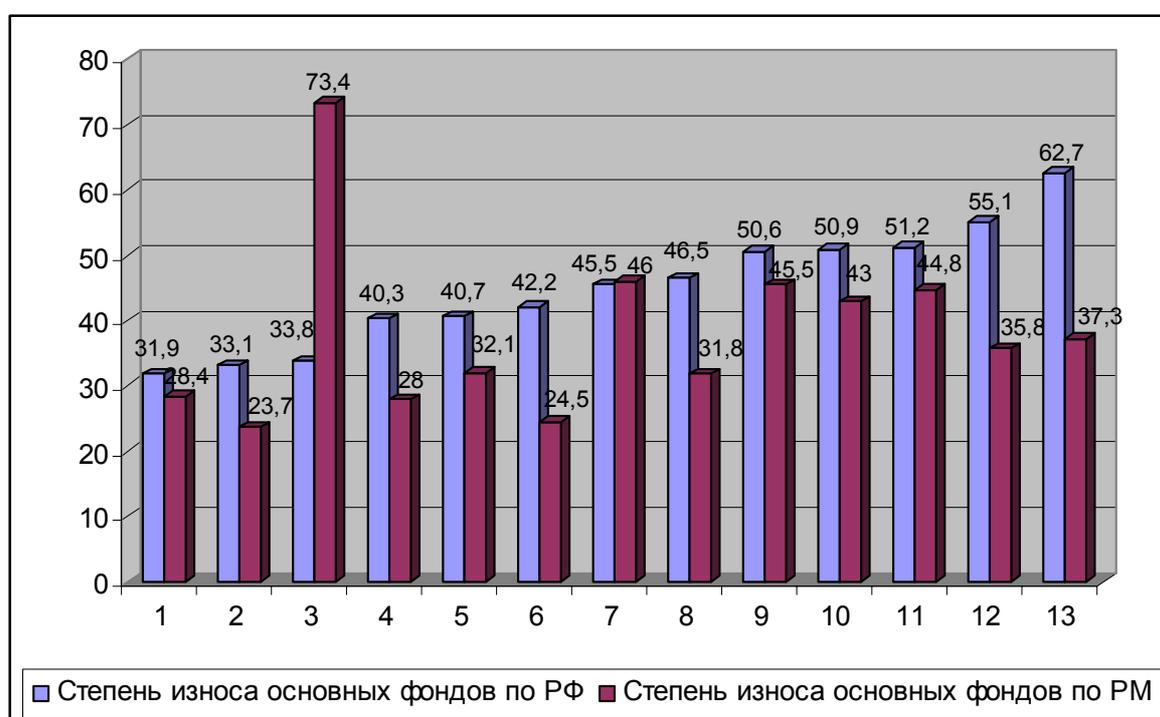
развитие секторов с высокой скоростью обращения так называемой «неторгуемой сферы». Более того, значительные иностранные инвестиции в данный сектор также позволили несколько улучшить структуру основных фондов в данной сфере.

Данные по Республике Мордовия на рассматриваемый период характеризуют наличие определенных достижений: менее 40% составляет износ фондов в секторах обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, финансовой деятельности, что связано с проводимой активной политикой по обновлению основных фондов как базы для экономического развития Республики (рис. 3). Более того, степень износа основных фондов по таким направлениям, как сельское и лесное хозяйство (24,5%), добыча полезных ископаемых (43%) находится на уровне ниже среднего по ПФО (в среднем по ПФО – 30,7%, 49,7% соответственно), а по сектору обрабатывающих производств (31,8%) на самом низком уровне в ПФО (в среднем по ПФО – 46%, Республика Башкортостан – 40,1%, Республика Марий-Эл – 39,9%, Республика Татарстан – 39,9%, Удмуртская Республика – 43,4%, Чувашская Республика – 45,1%, Пермский Край – 43,8%, Кировская область – 40,3%, Нижегородская область – 45%, Оренбургская область – 42,9%, Пензенская область – 35,3%, Самарская область – 60,2%, Саратовская область – 39,5%, Ульяновская область – 40%) [7, с. 394].

Тем не менее, сложно представить, что при таком крайне изношенном оборудовании в целом по Российской Федерации существующие предприятия в состоянии осуществлять выпуск конкурентоспособной продукции не только на внешний рынок, но даже на внутреннем рынке добиться преобладающего положения. Естественно, что в таких условиях ставится под вопрос и формирование достаточного финансового капитала для собственного инвестиционного развития предприятий и переход к новому конкурентоспособному типу воспроизводства. Так как обновление производственных фондов и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции требует значительных затрат на техническую реконструкцию производства. Таким обра-

зом, вновь получается замкнутый круг, ведущий к постоянному сужению воспроизводства. Предприятия, имея изношенные фонды, и не в состоянии выпускать конкурентоспособную продукцию, следовательно, продукция не пользуется спросом, и предприятия не дополучают прибыль, необходимую для обновления основных фондов. Вследствие этого сокращается выпуск продукции, а свободный капитал перетекает в добывающие отрасли, так как только они в условиях «ресурсного проклятия» в состоянии обеспечить адекватную норму прибыли. Таким образом, национальная экономика выпускает все меньше отечест-

венной продукции (т. е. есть на лицо суженный тип воспроизводства), попадая при этом в двойную зависимость от внешних конъюнктурных факторов. С одной стороны – это зависимость от цен на энергоносители, так как значительная часть бюджета формируется именно за счет нефтегазовых доходов и иностранных инвестиций, а с другой, внутренний рынок заполняется импортом и национальная экономика будет зависеть от поставок импортной продукции. Все это, в конечном счете, ведет к деградации национальной экономической системы и серьезному кризису.



1 – операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; 2 – финансовая деятельность; 3 – оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 4 – гостиницы и рестораны; 5 – предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг; 6 – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; 7 – строительство; 8 – обрабатывающие производства; 9 – здравоохранение и предоставление социальных услуг; 10 – добыча полезных ископаемых; 11 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 12 – транспорт и связь; 13 – рыболовство, рыбоводство.

**Рис. 3.** Степень износа основных фондов в Российской Федерации и Республике Мордовия на конец 2008 года по видам экономической деятельности, %

Во-вторых, в качестве системной проблемы необходимо рассмотреть структуру экономического роста. Индекс промышленного производства, представленный на рис. 4, от-

ражает современное состояние национальной экономики, которое со всей остротой характеризует кризисную ситуацию в сфере промышленного производства.



Рис. 4. Индекс промышленного производства в процентах к среднемесячному значению 2008 г.

Так весь 2009 г., за исключением декабря, и семь месяцев 2010 г., за исключением марта, промышленное производство демонстрирует отрицательную динамику развития по сравнению с 2008 г., который для национальной экономики, как известно, был достаточно кризисным. В частности, отметим, что, согласно имеющимся данным, [12] спад в сфере добычи природных ресурсов в 2009 г. относительно к 2008 г. в целом составил 1%, при том, что добыча топливно-энергетических полезных ископаемых в 2009 г. по отношению к 2008 г. отражает рост на 0,4%. Отметим, что указанная сфера добычи нефти и газа демонстрирует устойчивый ежегодный рост с 1999 г. При этом индекс производства обрабатывающей промышленности в целом по отношению к 2008 г. в 2009 г. снизился на 15,2 %, особенно ярко кризисная ситуация проявляется по стратегическим направлениям производства обрабатывающей промышленности: производство машин и оборудования по отношению к 2008 г. – падение на 31,5%; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования по отношению к 2008 г. – падение на 32,2 %; производство транспортных средств и оборудования – падение на 37,2 %. Таким образом, можно сделать вывод, что фактическая основа всей обрабатывающей промышленности и база инновационного развития национальной экономики на сегодняшний день находятся в глубоком кризисе. Естественно, что в этих условиях говорить о наличии в структуре экспорта значительной доли продукции данных отраслей не приходится.

При этом согласно данным официальной статистики [8, с. 209] обрабатывающая промышленность до настоящего времени не в состоянии выйти на уровень 1990 г. В частности, в 2009 г. объем производства обрабатывающей промышленности от уровня 1990 г. составил всего 70,9%, при этом в наиболее кризисной ситуации находятся отрасли текстильной промышленности – 22,1% от уровня 1990 г., производство кожи, изделий из кожи обуви – 22,6% от уровня 1990 г., производство машин и оборудования – 43,7% от уровня 1990 г., производства транспортных средств и оборудования – 42,9% от уровня 1990 г. При этом на фоне падения объемов производства обрабатывающей промышленности особенно выгодно выглядит отрасль добычи полезных ископаемых. Так по сектору добычи топливно-энергетических ископаемых уровень 1990 года был пройден еще 2004 г., и с того времени ниже уровня 1990 г. не опускался. Более того, наблюдается устойчивый тренд на рост объемов производства в данном направлении. Естественно, что при таких индексах производства говорить о значительной доле товаров с высокой добавленной стоимостью и диверсификации экономики не приходится. Такая ситуация является следствием экспортно-сырьевой специализации национальной экономики и результатом проявления эффектов «проклятия природных ресурсов» и «голландской болезни», приведших в конечном счете к сформированию модели суженного воспроизводства в сфере обрабатывающей промышленности и блокированию предпо-

сылок перехода к конкурентоспособному типу воспроизводства.

Отметим, что описанная выше ситуация на фоне растущего объема ВВП характеризуется наличием высокой доли сырьевой составляющей в росте, которая по некоторым оценкам достигает до 46 % ВВП [5]. Естественно, что сырьевой рост не способен придавать прогрессивные качества макроэкономической динамике. То есть налицо рост без развития. Такая модель роста приводит к приоритетности извлечения прибыли не столько из конечного, сколько из промежуточного производства добывающего и сырьевого, что, в конечном счете, приводит к формированию суженного воспроизводства обрабатывающей промышленности.

Преодоление сложившихся диспропорций в российской экономике и выход из фактически суженной системы воспроизводства возможен при опоре на уже имеющиеся мощности и вовлечения их относительно конкурентоспособной части в хозяйственный оборот. Этот фактор должен быть рассмотрен в качестве тактического, задействован с максимальной эффективностью, с тем чтобы оздоровить действующее производство и сформировать определенный стратегический финансовый потенциал для последующей инвестиционной реконструкции устаревших мощностей.

*В-третьих*, конкурентоспособность национальной экономики. Оценка конкурентоспособности национальной экономики представлена в табл. 2 [14].

Таблица 2

### Динамика рейтингов Мирового экономического форума для России

	2002	2003*	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Индекс конкурентоспособности роста</b>	66	65	70	70	75	62	58	51	63
Технологический индекс	66	65	69	67	73	74	72	67	74
Индекс общественных институтов	65	68	81	89	91	114	116	110	114
Индекс макроэкономической среды	61	56	61	56	58	33	37	29	36

\*В 2002 г. в рейтинге было представлено 80 стран, с 2003 г. их количество возросло до 102 (104 в 2004 г.), данные за 2003 год представлены в двух шкалах (по 80 и по 102 странам) для обеспечения сопоставимости с 2002 годом. В 2005 году в рейтинге было 117 стран. В 2007 году в рейтинге участвовало 122 страны. В 2008 году в рейтинге участвовала 131 страна. В 2009 году в рейтинге участвовало 134 страны.

Как следует из представленных данных, Россия в целом за рассматриваемый период практически не улучшила своего положения в рейтинге глобальной конкурентоспособности, а по многим позициям даже опустилась на порядок ниже. В частности, если по общему индексу конкурентоспособности роста Россия фактически стоит на месте (перемещение на 5-7 строк обусловлено включением в расчет рейтинга новых стран), то по такому важнейшему индикатору, как технологический индекс, Россия опускается все ниже. При этом технологический индекс отражает качество используемых технологий в национальной экономике. Вполне очевидно то, что в условиях сырьевой ориентации экономики активное внедрение новых технологий в консервативном экспортно-сырьевом секторе не является необходимым, а основная сфера приложения новых технологий – обрабатывающая промышленность в результате

«голландской болезни» и «проклятия природных ресурсов» остается без внимания, вследствие чего мы наблюдаем серьезный кризис данной группы отраслей. По показателю индекса развития общественных институтов позиции России можно охарактеризовать как кризисные, в 2009 г. хуже России было только 20 стран. Такая ситуация обуславливается результатами экспортно-сырьевой специализации национальной экономики, приводящая к постоянному понижению качества общественных институтов и выражающаяся в высоком уровне коррупции, низком качестве защиты прав собственности, не развитости институтов демократии. При этом низкое качество общественных институтов в условиях «проклятия природных ресурсов» приводит к их циклическому ухудшению. Именно поэтому рейтинг России по данному направлению за период с 2003 г. снизился на 33 позиции. Отметим, что, по мне-

нию авторов рейтинга, низкий рейтинг по рассматриваемому индикатору является основным фактором, сдерживающим экономический рост, а главное развитие. Наибольших же успехов Россия добилась по показателю макроэкономической стабильности, однако данное достижение следует рассматривать критически с той точки зрения, что обусловлено оно все той же экспортно-сырьевой специализацией: устойчивый рост ВВП, за счет роста цен на энергоносители, золотовалютные резервы, положительное сальдо торгового баланса, снижение инфляции и т. д. является следствием сырьевого типа воспроизводства. При этом указанные успехи в отрыве от источников их достижения могут рассматриваться как благо, но в долгосрочном периоде (особенно в условиях сокращения объема природных ресурсов) рассчитывать на столь положительную динамику макроэкономических показателей не придется. Таким образом, рассмотренные индикаторы рейтинга в очередной раз свидетельствуют, что развитие национальной экономики на основе сырьевой специализации ведет к формированию в перспективе, а по некоторым сферам уже в настоящее время суженной системы воспроизводства со всеми прилегающими последствиями.

*В-четвертых*, это сокращение производительности труда в экономике в целом и в обрабатывающих производствах в частности. Отметим, что за рассматриваемый период, по данным официальной статистики [13] среднегодовой прирост производительности труда составил 6,4%, при этом в 2008 г. он составил всего 5,2% от 2007 г. При этом важным является сама структура производительности труда, в частности, за анализируемый период производительность труда в обрабатывающих производствах находилась примерно на уровне общего экономического развития (6,75% среднегодовой прирост), однако в 2008 г. прирост составил всего 3,7% от 2007 г., что свидетельствует о том, что обрабатывающая промышленность в период кризиса является менее устойчивой. Среднегодовой прирост производительности труда в сфере торговли, ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий составил 7,95%,

в сфере деятельности гостиниц и ресторанов – 6,4% при наличии устойчивого тренда к росту, в сфере деятельности операций с недвижимостью, аренды и предоставления услуг – 7,6%. То есть можно констатировать, что производительность труда в сфере «не торгуемых товаров», а по существу в сфере предоставления услуг, растет быстрее, чем производительность труда в целом по экономике и в обрабатывающей промышленности в частности, что фактически является следствием наличия «проклятия природных ресурсов» в национальной экономике, способствующего ускоренному развитию сферы услуг и стагнации обрабатывающей промышленности.

Отметим, что для достижения цели удвоения производительности труда к 2020 г. в ключевых секторах народного хозяйства среднегодовой темп прироста должен составлять не менее 12,2%. Текущие же темпы прироста намного ниже и не позволят добиться даже удвоения производительности, по существу в данных условиях не обеспечивается экономическая эффективность национального хозяйства, являющаяся неотъемлемым элементом формирования конкурентоспособного типа воспроизводства.

Причина в том, что у наблюдаемой динамики производительности труда фактически нет надежной основы в виде модернизации производственных мощностей или освоения продукции с высокой добавленной стоимостью. Следует согласиться с мнением Л. Иванова [2, с. 10], считающего, что положительным фактором в данном случае является изменение в загрузке имеющихся производственных мощностей машиностроения, так что колебание коэффициента их использования сказывается в большей мере, чем другие факторы, включающие численность занятых. Очевидна причинно-следственная цепочка: больше заказов, больше загрузка производственных мощностей, больше производится продукции, увеличивается прирост производительности труда. Однако, на наш взгляд, данная цепочка является крайне неустойчивой, так как зависит от нестабильного фактора конъюнктуры. Безусловно, наращивание загрузки производственных мощностей является важным фактором обеспе-

чения экономического роста и повышения производительности труда, но вместе с тем необходимо закладывать основу формирования качественно нового уровня производительности, значительно более высокого по сравнению с существующим. А это возможно только при крупномасштабной реконструкции всей обрабатывающей промышленности, при техническом перевооружении на основе высоких технологий, при обеспечении серийного выпуска передовых и наукоемких видов продукции.

Перечисленные нами проблемы, безусловно, являются системными, но действующая экономическая система не решает их, а порождает и воспроизводит. Поэтому России необходима новая экономическая система, которая решила бы указанные проблемы, обеспечивала бы соотношение между внешними и внутренними источниками финансирования, поддержание покупательной способности рубля, высокое качество экономического роста, конкурентоспособность национальной экономики, вы-

сокотехнологичный состав совокупного фонда накопления.

Таким образом, подводя итог, отметим, что в настоящее время национальная экономика имеет ярко выраженную экспортно-сырьевую специализацию. При этом динамика развития такой экономики приводит к наблюдаемым кризисным явлениям: формированию сильной зависимости от международной конъюнктуры, падению управляемости экономикой на основе регулирования и антимонопольных мер, сокращению инновационного потенциала, падению конкурентоспособности производимой продукции, деградации обрабатывающей промышленности. В конечном счете экономика страны превратилась в суженную модель общественного воспроизводства, приводящую к кризису особого рода, самовоспроизводящегося на основе изношенных фондов отраслей промышленности. В таких условиях государство рано или поздно обречено на серьезный экономический, политический и социальный кризис с соответствующей потерей национальной безопасности.

#### *Библиографический список*

1. Абалкин Л. Аграрная трагедия России // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 8-13.
2. Иванов Л. Сырьевой рост на исходе? // Экономист. – 2008. – № 10. – С. 9-15.
3. Кормишкина Л. А. Формирование модели эндогенного качественного экономического развития: теория, методология, практика. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 196 с.
4. Куприянов Д. Влияние иностранных инвестиций на экономический рост [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/investments/157-2008-06-12-20-21-40.html>
5. Сидибе. П. Сырья стало больше // Российская газета (центр. вып.). – 2009. – № 5002 (178).
6. Мордовия : стат. ежегодник / Мордовиястат. – Саранск, 2009. – 452 с.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.
8. Россия в цифрах. 2010 : крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 558 с.
9. Федеральная служба государственной статистики. Средний возраст основных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/osnfond/fss.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/osnfond/fss.xls)
10. Федеральная служба государственной статистики. Коэффициент обновления и выбытие основных фондов по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/osnfond/koef\\_graf.doc](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/osnfond/koef_graf.doc)
11. Федеральная служба государственной статистики. Степень износа основных фондов на конец периода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p.cmd/cs/.ce/7\\_0\\_A/.s/7\\_0\\_8Q5/\\_th/J\\_0\\_LV/\\_s.7\\_0\\_A/7\\_0\\_86F/\\_me/7\\_0\\_86N-7\\_0\\_7UL-7\\_0\\_7UJ-7\\_0\\_A/\\_s.7\\_0\\_A/7\\_0\\_8Q5#](http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p.cmd/cs/.ce/7_0_A/.s/7_0_8Q5/_th/J_0_LV/_s.7_0_A/7_0_86F/_me/7_0_86N-7_0_7UL-7_0_7UJ-7_0_A/_s.7_0_A/7_0_8Q5#).
12. Федеральная служба государственной статистики. Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/ind\\_prom\\_okved.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/ind_prom_okved.xls)

13. Федеральная служба государственной статистики. Динамика производительности труда в экономике Российской Федерации, в % к предыдущему году (2003-2009 гг.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/pr-tru.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/pr-tru.xls)

14. The Global Competitiveness Report 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gcr.weforum.org>

---

**N. N. Ereemeev\***

*\*Ereemeev Nikolai, graduate student of  
Mordovia State Ogarev University, Saransk  
eremeev-nn@yandex.ru*

### **NARROWED TYPE OF REPRODUCTION AS A SPECIAL KIND OF ECONOMIC CRISIS IN RUSSIAN ECONOMY**

*Key words: narrowed type of reproduction, economic crisis, fixed assets, competitiveness of national economy, productivity.*

*The article analyses systematic problems of Russian national economy. Specific points of tension are identified, among them: the state of assets, the structure of economic growth, declining economic competitiveness, reducing productivity. The structure and state of fixed assets appear to be the key element in constraining effective development of the economy. The author assessed the influence of the state of assets on formation of constricted reproduction type and the economic crisis in the Russian Federation.*

---

© Еремеев Н. Н., 2010

УДК 65.24.6

**О. В. Зимовец\***

*\*Зимовец Олег Владимирович, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_evd@tolgas.ru*

**Е. В. Мещерякова\***

*\*Мещерякова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_evd@tolgas.ru*

## **ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

*Ключевые слова: инвестиции, человеческий капитал, глобализация, информационные технологии, труд, рынок.*

*Рассмотрены особенности человеческого капитала. Даны основные подходы к определению и значимости человеческого капитала в современных условиях. Рассматриваются проблема обучения и различные подходы к данной проблеме. Раскрывается роль государства и его значение в процессах управления человеческим капиталом в процессе глобализации.*

Российский рынок труда на сегодняшний день представляет собой сверхсегментированное социальное поле с неравным доступом к реализации прав работника, обусловленное институциональной слабостью общества. Наряду с негативными эффектами, распространённость неформальных практик обусловила исключительную гибкость и подвижность рынка труда. Однако именно эта гибкость обуславливает отсутствие необходимых инвестиций в человеческий капитал.

Основными источниками финансирования инвестиций в человеческий капитал являются государство, компания, семья и общественные организации. В современных условиях наиболее перспективной моделью социального и хозяйственного развития становится общество, основанное на знаниях. Потенциал развития этого общества во все возрастающей степени определяется масштабами информации и знаний, которыми оно располагает. Именно поэтому в настоящее время особое значение приобретает не только ускоренный рост инвестиций в человеческий капитал в регионах, но и проблема межрегионального сближения. Необходима государственная стратегия, ориентированная на сглаживание межрегиональных различий, разработка которой в свою очередь

невозможна без постоянного мониторинга инвестиций в человеческий капитал.

Переход от индустриального к постиндустриальному обществу привел к росту неопределенности окружающей среды, возрастанию динамизма общественной жизни, многократному увеличению информационных потоков. Активнее заработали рыночные механизмы, возросла ролевая мобильность, появились новые профессии, произошла демаркация многих традиционных профессий – они стали более интегрированными, менее специализированными.

Все эти изменения диктуют необходимость формирования личности, умеющей жить в условиях неопределенности, личности творческой, ответственной, стрессоустойчивой, способной предпринимать конструктивные и компетентные действия в различных ситуациях. Стало ясно, что для успешной профессиональной деятельности уже недостаточно получить высшее образование и на том остановиться – возникает потребность пополнять свои знания, овладевать информацией, возможно, совсем из другой области знаний. Таким образом, на современном рынке труда становится значимой конкурентоспособность человека, его возможность адаптироваться к меняющимся условиям жизни и труда. Это выра-

зилось в росте популярности теории человеческого капитала.

В современной зарубежной и отечественной литературе имеется множество определений понятия «человеческий капитал». Первоначально авторы концепции человеческого капитала стремились объяснить и отстаивать идею равноправной с материальными ресурсами роли неосязаемых, неотделимых от человека активов в создании совокупного общественного продукта, нежели лаконично сформулировать новую концепцию. Причем во многих определениях подчеркивается рыночный характер категории, однако не упоминается об источнике этого актива. Человеческий капитал – это знания, компетенции и свойства, воплощенные в индивидах, которые способствуют созданию личностного, социального и экономического благополучия [6, с. 18].

Другие ученые акцентируют внимание на том, что человеческий капитал не дарован природой, а является искусственным воспроизводимым ресурсом. При этом подчеркивается необходимость целенаправленных усилий для его создания. Как физический капитал создается в результате преобразования вещества природы, чтобы изготовить средства производства, применяемые в процессе труда, так и человеческий капитал создается в результате преобразования людей, чтобы наделить их навыками и способностями, позволяющими освоить новые способы и виды деятельности [2, с. 304].

Изначально большинство теоретиков человеческого капитала придерживались наиболее узкой из всех возможных трактовок этого понятия: относили к нему лишь знания, навыки и компетенции, приобретаемые в системе формального образования и непосредственно используемые в целях получения дохода в сфере оплачиваемой занятости [11, с. 53]. В настоящее время более распространены расширительные трактовки человеческого капитала: в его состав включается широкая совокупность личностных качеств, мировоззренческих установок, ценностных ориентаций, которые могут оказывать косвенное влияние на результаты производительной деятельности [11, с. 29].

Однако большинство эконометрических моделей не дают значимой корреляции рос-

та человеческого капитала ни во временном, ни в межстрановом разрезе, причем самое распространенное объяснение – несовершенное измерение запасов человеческого капитала [11, с. 51]. Исследователи отмечают, что используемые в моделях оценки человеческого капитала весьма сомнительны. При этом претензии предъявляются как к содержательному наполнению оценок [5], так и к техническим недостаткам при их конструировании, связанным со скудностью информационно-статистической базы [3].

Ряд авторов считают, что роль человеческого капитала в обеспечении динамичного развития сильно преувеличена, а в моделях не учитывается обратная связь: страны, демонстрирующие высокий и/или стабильный рост экономики склонны увеличивать затраты на образование и быстрее накапливать человеческий капитал [11, с. 52]. Значительный запас образования, накопленный населением, может слабо влиять на показатели экономического развития, если он не задействован в полной мере в производственных процессах, например, при высоком уровне безработицы или неэффективном использовании квалифицированной рабочей силы. Однако относительно успешные экономики могут восполнять недостаток тех или иных категорий работников путем поощрения внешней трудовой миграции. При этом возможности успешных стран и соответственно угрозы для менее сильных экономик резко возрастают в условиях глобализации.

Глобализацию часто связывают с новыми экономическими и технологическими процессами. Действительно, возрастает взаимозависимость государств, взаимопроникновение, а подчас – сращивание национальных экономик в интеграционные структуры. Все большее распространение получают новые, прежде всего, информационные технологии. Формируются охватывающие планету коммуникационные и транспортные сети, потоки капиталов, усиливаются миграции. Глобализация устраняет барьеры, препятствующие движению капиталов, технологий, интеллектуальных достижений, информации и квалифицированной рабочей силы. Это позволяет лучше концентрировать ресурсы в международных масштабах на перспективных направлениях.

Усиление экономической взаимозависимости стран вследствие международного регионального интегрирования и глобализации внешнеэкономических связей придает мощный импульс развитию экономических систем на национальном, континентальном и мировом уровнях. В то же время очевидным становится и нарастание дисбалансов в развитии мировой экономики и ее региональных сегментов, усиление нестабильности и неустойчивости мировой экономической конъюнктуры, постоянное изменение конфигурации и активности экономических пространств, объединенных в интеграционные образования или формирующих условия для их создания. Для ослабления неизбежных в этой связи противоречий требуются постоянный поиск и институционализация совпадающих национальных, региональных и общемировых интересов.

Россия, не оставшись в стороне от процесса интеграции в мировую экономику, явилась благодатным полем для формирования основ международного сотрудничества и совместного предпринимательства. Однако ряд особенностей политического, социально-экономического, демографического и географического характера внес поправки в процесс возникновения совместных предприятий и предприятий с иностранными инвестициями на территории России.

Глобальный экономический кризис 2008-2009 гг. во всем мире вызвал рост безработицы и как следствие вновь привлек внимание к ситуации на рынке труда. Потеря работы угрожает семейному благополучию, поэтому люди боятся безработицы и зачастую готовы многим пожертвовать, чтобы снизить ее риск.

Государственный сектор обычно воспринимается работниками как «тихая гавань», надежно защищенная от рыночных рисков. В большинстве «старых» капиталистических стран работники государственных предприятий либо меньше обеспокоены возможностью потерять работу, либо различия между секторами крайне малы (например, в Финляндии или Новой Зеландии). В Германии доля тех, кто боится потерять работу, в государственном секторе почти вдвое ниже, чем в частном секторе, а на Кипре разрыв составляет восемь раз.

Хотя эта тенденция наблюдается в Венгрии и Словении, в других странах с переходной экономикой она не столь очевидна. В России боятся безработицы почти 54% работников государственного сектора против 46% частного. Во-первых, государственный сектор может служить пристанищем для наименее конкурентных работников; во-вторых, здесь могут концентрироваться наименее эффективные предприятия, сохранение которых их работникам не кажется очевидным [8, с. 127].

Зачастую усвоенный в ранний период жизни запас навыков и компетенций во многом определяет успешность, продолжительность и темпы дальнейшего накопления человеческого капитала в процессе формального образования и трудовой деятельности. Высокий уровень образования снижает страх безработицы, что отражает обратную зависимость между наличием человеческого капитала и уровнем фактической безработицы. Такая зависимость характерна для большинства стран, хотя и не для всех. Например, в России, Канаде, Израиле, Финляндии и Болгарии различия в уровне страха между обладателями третичного образования и теми, у кого его нет, практически отсутствует. Это девальвирует ценность третичного образования как надежного «щита» от рисков рынка труда.

Для всего мирового сообщества повышение качества образования является одной из самых актуальных проблем. Прежде всего, это связано с ростом политико-экономических связей между государством и изменением социально-экономической ситуации в мире. По мнению многих исследователей, ключевым фактором формирования совокупной потребности в обучении в целом и в молодых специалистах на рынке труда в частности является диверсификация в широком смысле этого слова, понимаемая как распространение хозяйственной деятельности на новые сферы, рынки и отрасли. Соответственно, диверсификация экономики города, области, государства в целом формирует потребности в профессиональном образовании в рамках локальных, региональных и национального рынка труда. Данный процесс при этом является двусторонним, т.е. образовательные учреждения,

гибко реагируя на запросы рынка, вносят коррективы в базовые программы подготовки и расширяют перечень специальностей, в результате обеспечивая себе конкурентоспособность на рынке образовательных услуг. Однако это возможно только при постоянном взаимодействии с государственными и общественными структурами, а также с потенциальными работодателями.

Однако к началу экономического кризиса в нашей стране такая система не была сформирована, что привело к несоответствию структуры профессионального образования потребностям рынка труда и формированию дефицита квалифицированных кадров при невозможности трудоустройства молодых специалистов по полученной профессии. Ситуация осложняется социально-психологическими факторами, влияющими на молодого человека в процессе выбора будущей специальности. Несмотря на доступность аналитических материалов о реальной ситуации на рынке труда, абитуриент выбирает специальность исходя из идеальных представлений о будущей работе, не учитывая ее востребованность работодателями, в итоге сталкиваясь с проблемами при трудоустройстве по специальности.

Тенденция к сокращению собственного труда учащихся в России началась с середины 1990-х годов, что привело к разрастанию системы очно-заочного и заочного образования. По сравнению с 1995-1996 гг. доля студентов, получающих очное образование, сократилась в 2006-2007 гг. с 62,8 до 49%. Это значительно меньше, чем в странах ОЭСР, где полноценное высшее образование получают не менее 70% студентов [11, с. 66]. Часто среди студентов очной формы обучения распространено совмещение работы и учебы и до окончания вуза на регулярной основе начинают работать 50-75% студентов. Эта специфическая особенность России резко контрастирует с практикой зарубежных стран, во многих из которых, с одной стороны, существуют жесткие ограничения по найму на работу учащейся молодежи, с другой – интенсивность учебного процесса не позволяет студентам выделить достаточно времени на регулярную трудовую деятельность в течение года.

Однако в современном обществе императивом постепенно становится непрерывное обучение в течение всей жизни. Несмотря на тенденцию к увеличению средней продолжительности обучения в системе формального образования, ее вклад в создание совокупного запаса человеческого капитала постепенно снижается. При этом формирование навыков и компетенций взрослого населения происходит преимущественно в результате «обучения в процессе деятельности», а не в рамках специальных программ повышения квалификации. Наибольший вклад в неформальное накопление человеческого капитала вносят творческие виды деятельности, когда накапливаются «элитные» знания и производственный опыт. По некоторым оценкам, вклад послешкольного обучения на рабочих местах в современных развитых экономиках составляет почти половину накопленного человеческого капитала [11, с. 62].

Существенной особенностью современного рынка труда является рост нестандартных видов труда как следствие процесса реструктуризации предприятий, т. е. занятость на неполный рабочий день, временная или случайная занятость, а также самозанятость лиц, работающих в качестве независимых подрядчиков. Нестандартные виды труда получили распространение преимущественно в развитых странах. В США ими охвачено 1/3 трудящихся, в Японии 1/4. В ряде крупных европейских стран это стало следствием попыток смягчить регулирование увольнений, не затрагивая ключевых норм законодательства. Например, в Испании каждый третий имеет временную работу, а во Франции, Германии или Италии доля подобных работников приближается к 20% [8, с. 133].

Женщины в большей степени, чем мужчины, готовы освоить новую профессию или приобрести новые навыки (это различие значимо лишь на уровне 5%) и более склонны (на 7%) согласиться на временную работу. Однако они на 9% реже соглашались на увеличение транспортных издержек. Если согласие на временную работу отражает их более слабые позиции на рынке труда, то дополнительные потери времени на транспорт ставят под угрозу выпол-

нение ими семейной функции. Однако и мужчины и женщины примерно одинаково оценивают возможность согласиться на снижение заработной платы.

С годами склонность к любым уступкам значительно ослабевает и достигает минимума в старшей возрастной группе (50 лет и старше). Это наиболее заметно проявляется в случае профессиональной мобильности, где вероятность согласия снижается на 12%. Обладатели третичного образования более уступчивы, чем те, кто его не имеет. Вероятность согласия на более удаленную работу в этой группе возрастает почти на 10% по сравнению с менее образованными. Следовательно, более конкурентоспособные работники обладают и большей гибкостью, лучше понимая, какую цену стоит платить за работу.

Однако не все инвестиции в человеческий капитал являются результатом целенаправленных, осознанных усилий. Например, накопление производственного опыта является лишь побочным эффектом трудовых процессов и в большинстве случаев не предполагает специальных целевых инвестиций. При накоплении культурного капитала внутри семьи во многих случаях также не требуется каких-либо специальных усилий. Однако именно усвоенный в ранний период жизни запас навыков и компетенций во многом определяет успешность, продолжительность и темпы дальнейшего накопления человеческого капитала в процессе формального образования и трудовой деятельности.

Таким образом, изменение в структуре спроса на труд привели к неостребованности значительной части человеческого капитала, накопленного населением в течение продолжительного периода времени. Положение осложнилось тем, что период системной трансформации в России совпал по времени с бурным развитием новой экономики, ростом сектора высокотехнологических услуг, глобализацией. В результате продолжительная деградация качества спроса на труд препятствовала естественному процессу накопления опыта, что в равной степени относится к знаниям и компетенциям, приобретенным как полвека назад, так и на заре перестройки.

С появлением концепции экономики, основанной на знаниях, изменяются условия ведения бизнеса; возникают новые профессии и рабочие места, новые сетевые формы организаций; меняется функционирование традиционных отраслей; создаются гибкие формы и виртуальные трудовые коллективы; организации освобождаются от непрофильной деятельности путем передачи ее временным работникам или сторонним организациям; меняется отношение к человеческому капиталу, и, как следствие, изменяется и модель занятости.

Новая модель занятости позволяет более эффективно использовать трудовой потенциал, рассматривая интеллект человека как сферу производства новых идей – определяющее средство производства экономики, основанное на знаниях. В XXI веке человек признан не фактором производства, а рациональным экономическим агентом, уникальным нематериальным активом, способным к саморегулированию и саморазвитию. От работника требуются уникальные морально-психологические, индивидуальные качества, а труд как экономическая категория и основополагающий процесс производства заменяется творчеством. Администрирование деятельности в форме бизнес-процессов уже недостаточно: необходимо побуждать человека к творчеству через его заинтересованность в эффективной работе, помогать ему накапливать знания и получать компетенции [10, с. 40].

Сегодня человечество вступает в совершенно новую эпоху своего существования – общество, основанное на знаниях, что вызывает коренные преобразования в политике, экономике, культуре, труде и личной жизни каждого человека. В целях активизации инвестиций в человеческий капитал различных регионов необходим дифференцированный подход со стороны центральных и региональных органов власти и бизнеса, учитывающий особенности и тенденции пространственного развития экономики и социальной сферы, т. е. важно признать специфический характер проблем территорий. Это будет способствовать росту и сближению уровней развития человеческого капитала различных регионов.

*Библиографический список*

1. Bovenberg A. L. The Life-Course Perspective and Social Policies: An Overview of the Issues / A. L. Bovenberg // CESinfo Economic Studies. – 2008. – Vol. 54. – № 4. – P. 29.
  2. Coleman J. S. Foundations of Social Theory / J. S. Coleman // Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press. – 1990.
  3. Cohen D. Growth and Human Capital: Good Data, Good Results / D. Cohen, M. Soto // Journal of Economic Growth. – 2007. – Vol. 12. – № 1.
  4. Fuente A. de la. Human Capital in Growth Regressions. How Much Difference Does Data Quality Make / A. Fuente, R. Domenech // Journal of the European Economic Association. – 2006. – Vol. 4.
  5. Temple J. Growth Effects of Education and Social Capital in the OECD Countries // OECD Economic Studies. – 2001. – Vol 33.
  6. The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital // OECD. P. – 2001.
  7. Гаджаев Ю. Дифференциация инвестиций в человеческий капитал на севере России // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 9. – С. 28-35.
  8. Гимпельсон В. Страх безработицы: опыт межстрановых сопоставлений / В. Гимпельсон, Г. Монусова // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 117-138.
  9. Моисеев А. Формирование новой модели занятости в экономике, основанной на знаниях / А. Моисеев, А. Шурупова // Управление персоналом. – 2010. – № 14(240). – С. 61-66.
  10. Краснова В. Русская мечта: умное производство // Эксперт. – 2010. – № 18(703). – С. 36-42.
  11. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 51-70.
- 

***O. V. Zimovets\****

*\*Zimovets Oleg, PhD in Economics, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_evd@tolgas.ru*

***E. V. Meshcheryakova\****

*\*Meshcheryakova Elena, PhD in Economics, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_evd@tolgas.ru*

**INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL DURING THE GLOBALIZATION PROCESS**

*Key words: investment, human capital, globalization, information technology, labor, market.*

*The article considers the main features of human capital. The basic approach to the definition and importance of human capital in modern conditions is described. The author addresses the studying problems and different approaches to this problem. The role of the State and its importance in the process of human capital management in globalization process has been studied in the research.*

---

© Зимова О. В., Мещерякова Е. В., 2010

УДК 338.2

**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*

## **НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМУ АНТИКРИЗИСНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ КАК ИНСТРУМЕНТУ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ГЛОБАЛИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Ключевые слова: трансферт кризисных ситуаций, антикризисное регулирование, механизм антикризисной политики, кейнсианский курс, некейнсианские методы регулирования.*

*Проанализированы основные механизмы экспорта кризисов из развитых стран в слабо-развитые с целью решения собственных проблем за счет других и улучшения своих конкурентных преимуществ. Определен механизм антикризисной политики государства и специфики некейнсианского курса.*

В результате мирового экономического кризиса, масштабы и глубину которого можно определять лишь приблизительно, в большинстве стран мира продолжается экономический спад, сопровождающийся структурной диспропорциональностью и разбалансированностью отдельных сфер экономической системы, что свидетельствует о необходимости активного вмешательства государства и международных экономических организаций в реорганизацию экономики с целью ослабления кризисных явлений на основе теоретического обоснования и внедрения антикризисных мер регулирования хозяйственного механизма. Так, в 2009 году ВВП Японии снизился на 15%, в России – на 9,5%, ФРГ – на 8%, США – на 6,4%. По оптимистичным оценкам спад ВВП Японии по итогам 2010 г. составит 6%, в странах ЕС – более 4%, в США – около 3%, в России – примерно 8,5%, а в Украине – 8,14%. [1] В противоположность этому, только в Китае продолжался прирост ВВП в 2009 г. на уровне 8%, хотя за последние 30 лет этот показатель ежегодно превышал 10%, что, по мнению многих экспертов, обусловлено сохранением кейнсианских методов регулирования экономики и большого процента государственной собственности [1].

Глубокий экономический спад невозможно преодолеть в рамках традиционной классической модели регулирования рынка, которые используют теории циклического колебания и сглаживания кризисных явлений с целью выхода на уровень экономического роста, так как мировой кризис имеет много специфических проявлений в национальных экономиках. Транснационализация современной экономики обеспечила переход большинства развитых стран к постиндустриальному информатизированному обществу с пятым-шестым технологическим укладом. Поэтому необходимо формирование и внедрение в политику правительств новых некейнсианских методов антикризисного регулирования, которые учитывали бы специфику хозяйственного механизма новой экономики, реализация которых на практике позволит реализовать создание научно обоснованных антикризисных программ в области структурной и инвестиционно-инновационной политики. Вместе с тем, в экономической науке необходимо наращивание теоретического обоснования некейнсианских методов антикризисного регулирования, которые в условиях трансферта экономических кризисов имеют особую актуальность, что и обуславливает целесообразность данного исследования.

Макроэкономические аспекты антикризисного регулирования широко анализируются как зарубежными, так и отечественными учеными, принадлежащими к различным экономическим течений. Среди российских экономистов следует отметить работы М. Г. Делягина, М. В. Загладина, Н. Н. Светлова, Ю. В. Шишкова, В. Г. Варнавского, С. Ю. Глазева, Р. С. Гринберга, В. В. Кулекова. Среди украинских ученых в исследовании данной проблематики видное место занимают В. М. Геец, Ю. М. Бажал, В. Д. Базилевич, Д. П. Богиня, А. А. Чухно, А. С. Филипенко и др.

Трансферт (экспорт) кризисных ситуаций – это спланированные, причинно-следственные мероприятия высокоразвитых стран против менее развитых с целью попытки выйти из кризиса за счет последних, приводящие к глубоким кризисным явлениям, ухудшению конкурентоспособности, социально-экономической и экологической ситуации, ослаблению развития инвестиционного и предпринимательского сектора, снижению доверия к общественно-государственным институтам, уменьшению доли стран с низким уровнем экономического развития на мировой арене. Вследствие глобализации международных экономических отношений возникает цепная реакция экспорта кризисов и несовершенных циклов, деформируются в результате трансфера кризисов из развитых стран в экономически зависимые от них страны.

Развитые страны переносят кризисные ситуации в другие страны для улучшения своих конкурентных преимуществ, накопления материальных и денежных ресурсов. Среди механизмов реализации трансферта кризисов необходимо выделить провоцирование финансовых падений вследствие на фондовых рынках, что создает условия перемещать большие денежные средства в любую часть мировой экономики. Международные финансовые организации в механизме кредитования различных стран с переходной экономикой выдвигают в своих интересах такие условия, которые вызывают цепную реакцию долговых обязательств вплоть до возможного дефолта страны. Так мировой финансовый кризис 2007-2009 годов начался с дефолта ипотечного кризиса в США в 2006 г., что спровоцировало похожие процессы в европейских и азиатских

странах. Ипотечный кризис США стал причиной мирового кризиса ликвидности финансовых активов. Убытки несут локальные финансовые учреждения всего мира и банки мирового масштаба, что приводит к обвалу фондовых рынков мира. Первая волна распространилась в 2007 году, когда на мировых фондовых рынках произошло первое падение фондовых индексов ведущих банков и финансовых компаний. При таких обстоятельствах спекулятивный капитал, который ищет стабильные рынки с самой высокой прибылью, перешел с рынков развитых стран в страны с развивающимися экономиками, продолжавшими демонстрировать высокие темпы роста. По оценкам финансовых экспертов, соотношение риска и прибыльности в развивающихся экономиках было довольно привлекательным. Как следствие, в 2007 году фондовые рынки этих стран продемонстрировали развитие. Лидерами роста стали Китай, Индия и Украина. Значительными были объемы притока кредитов. За неполные пять лет (2004-2008 гг.) объем прямых иностранных инвестиций вырос в 4,5 раза – до 37,6 млрд долл. [2].

Вторая волна стартовала в начале 2008 года, когда падение фондовых рынков мира, длившееся последних два года обусловило переориентацию финансовых потоков с одних активов в другие, в частности в сырьевые и энергетические. Эти активы стали более привлекательными, что сразу же стимулировало значительный рост цен на сырьевые ресурсы. Только в первое полугодие 2008 года цена на металл в среднем по восьми регионам мира выросла почти на 81%, стоимость нефти марки Brent – на 32%. К моменту, когда появились первые положительные прогнозы по поводу мирового валового сбора зерновых в 2008/2009 маркетинговом году, цены выросли в среднем на 79%.

Третью волну мирового кризиса наблюдаем со второй половины 2008 г. Последствиями этого этапа мирового финансового кризиса стали серия банкротств ведущих мировых финансовых компаний и распространение финансового кризиса на реальный сектор мирового хозяйства, падение спроса на мировых рынках и, как результат, обвал цен на сырьевых рынках, стагнация ведущих экономических систем. Общемировой характер кризиса был причиной того,

что спад ВВП в национальной экономике Украины оказался глубоким. Лидером падения были строительные компании, объем работ которых в январе – марте 2009 г. снизился на 56,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Промышленное производство в целом сократилось на 31,9% за счет тяжелой индустрии (в металлургии падение составило 43,3%, а в машиностроение – 54,6%) [3]. Кроме оттока инвестиций, произошло резкое сокращение экспорта вследствие значительного уменьшения спроса на мировых товарных рынках. В октябре – декабре 2008 г. объем экспорта уменьшился на 36,1% по сравнению с III кварталом и составил 13,4% [2].

Важным механизмом переноса кризисных явлений является экспорт устаревших технологий, что дает развитым странам возможность удерживать лидерство в научно-инновационном секторе, занимать лидирующие позиции в технологической конкурентоспособности. Современная ситуация технологической конкурентоспособности Украины определяется рядом характеристик, которые негативно влияют на потенциал экономического роста, в первую очередь это высокий уровень ресурсо- и энергозатратности экономики, при котором объем произведенного ВВП на единицу потребленной энергии в Украине является в несколько раз меньше, чем в странах ЕС. В Украине этот показатель составляет 1,8 долл., в Румынии – 3,8, в Чехии – 3,7, в Польше – 4,4. Такая энергоемкость в экономике Украины выступает главным сдерживающим фактором инновационного развития. Во-вторых, предприятия не имеют мотивационного механизма для развития научно-технических разработок, к росту инновационной активности, которая продолжает снижаться с 13,6% в 2000 году до 11% в 2008 г. Уменьшается также показатель реализованной инновационной продукции, вследствие чего Украина существенно отстает по технологическому развитию от развитых стран. В частности продолжает развиваться производство продукции низших технологических укладов, на которую не предъявляется совокупный спрос, что в целом составляет угрозу для экономической безопасности государства.

По подсчетам Института экономического прогнозирования НАНУ, в Украине доля III технологического уклада в выпуске продукции составляла 57,9%, IV – 38%, V – 4%. Из общего объема средств, направляемых на научно-технические разработки, почти 70% приходится на IV технологический уклад и только 23% – на V; 60% инновационных затрат – на IV технологический уклад, 30% – на III, на V – только 8,6%. Основная часть инвестиций направляется в III уклад (75%) и лишь 20% и 4,5% – в IV и V технологические уклады соответственно. В технологической части капитальных вложений (техническое переоснащение и модернизация) доминирует III технологический уклад – 83% и только 10% приходится на IV уклад.

Приведенные данные свидетельствуют о незначительной доле V и VI укладов, определяющих основы и перспективы развития ведущих экономик мира и отсутствие надежного потенциала для ее наращивания. В VI технологическом укладе выпуск продукции составил всего 0,1%, финансирование научно-технических работ – 0,3%, инновационные расходы – 0,4%, инвестирование – 0,5%, инвестиции в техническое перевооружение и модернизацию – 0,9% [4]. По оценке украинского ученого С. И. Пирожкова, в Украине вообще отсутствуют технологии VI уклада, а самыми распространенными являются III и IV технологические уклады, на которые приходится 95%, тогда как на долю V уклада – лишь 4,2%. Инвестиции в предприятия V уклада составляют 4,5%, а почти 75% инвестиций направляются в отрасли III уклада [5]. Следовательно, развитые страны переходят на VI технологический уклад. В Законе Украины «Об Общегосударственной комплексной программе развития высоких наукоемких технологий» предусмотрено объемы производства пятого и шестого технологических укладов довести в 2013 г., соответственно, до 12 и 3%, а долю высокотехнологичной продукции в экспорте Украины – до 20%.

Во многих странах назрела необходимость модернизации социально-экономических укладов, переоценка нереализованных концепций регулирования экономики, что является актуальным и для Украины.

Современная экономика является глобализированной и транснационализированной, усиливающей нестабильность национальной и мировой экономики до такого предела, что государство не может контролировать процессы, происходящие за рубежом, которые в то же время существенно влияют на внутренние социально-экономические процессы. Ограниченность ресурсов и снижения эффективности их использования в условиях мирового экономического кризиса требует оперативного вмешательства государства на основе научно обоснованных антикризисных методов. Разработка теоретико-экономической модели вмешательства государства в макро- и микроэкономические процессы требует учета особенностей функционирования экономической системы, которые концентрируются в требованиях к антикризисному регулированию экономики под влиянием глобального кризиса:

- моделирование поведения экономической системы;
- прогнозирование развития системы в долгосрочном периоде;
- индикативное планирование результатов экономического роста и преодоления кризисных явлений;
- соответствие организационной структуры производства уровню развития главной производительной силы общества;
- ведущая роль человеческого фактора и интеллектуального капитала в антикризисном управлении.

Указанные требования к антикризисному регулированию в условиях мирового экономического кризиса являются базовыми для достижения состояния динамического равновесия в экономической системе. Формирование этих требований позволит систематизировать и развивать эффективные механизмы антикризисного регулирования, реализовать программы действий в области структурной и инвестиционно-инновационной политики для обеспечения устойчивого экономического роста.

Антикризисное регулирование предполагает анализ зарождения и протекания циклических процессов, а также выработки специальных антикризисных стратегий, которые нивелируют последствия кризисов. Основная задача антикризисного регулирования – это смягчение кризисных факторов

и использования кризиса как стартовой позиции для нового этапа развития экономической системы. К функциям антикризисного регулирования относятся: предкризисное регулирование, регулирование в условиях кризиса и депрессии, регулирование процессов выхода из кризиса и стабилизации экономики, минимизация потерь и своевременное принятие решений. Каждая функция имеет свою специфику, но в совокупности они образуют механизм антикризисного регулирования в целом как постоянный процесс, требующий научной корреляции к формированию всех его этапов на фоне специфических свойств экономической системы. Механизм антикризисной политики государства включает следующие уровни:

- обеспечение конкурентоспособности приоритетных отраслей экономики;
- предупреждение кризиса в банковской сфере;
- регулирование деятельности крупнейших естественных монополий, в первую очередь транспортной сферы;
- преодоление негативных последствий банкротства отдельных предприятий.

Стабильное экономическое развитие, экономический рост выступают как конечная цель методов антикризисного регулирования. Основываясь на этом, теоретико-методологические и практические подходы к антикризисной политике должны быть ориентированы не только на преодоление последствий кризиса, но и на обеспечение трансформационных изменений в экономике, как следствие развития эффективной регулятивной функции государства под влиянием трансферта кризисных ситуаций.

Причины неравномерности экономического роста и возникновения спадов и подъемов стали предметом изучения и дискуссий многих ученых. В 2004 г. Нобелевская премия по экономике была присуждена американским ученым Ф. Кюдланду и Э. Прескотту – авторам работ по теории экономических (деловых) циклов [6, с. 103], которые попытались объяснить все сдвиги экономики как равновесное явление. Нобелевские лауреаты обосновали характер поведения основных макроэкономических переменных, таких как ВВП, инвестиции, потребление и сбережения, экспорт и импорт, ожидания зависимости от влияния технологических шоков на производительность труда и изменений внешней конъюнктуры.

юнктуры. Один из главных выводов заключается в том, что колебания ВВП в развитых странах соответствуют тем параметрам колебаний, которые прогнозируются в равновесных моделях, т. е. нет необходимости вводить в эти модели коэффициент отклонения от рыночного равновесия, как это делал Кейнс, и, следовательно, проводить государственную стабилизационную политику.

Кейнсианский курс ведущую роль в методах государственного регулирования отводит политике фискальной рестрикции и политике фискальной экспансии Центрального банка на поддержку реального сектора экономики. Политика дешевых денег, в том числе снижение учетных ставок, имеет ограниченные возможности в условиях современного глобального кризиса, так как эту политику проводят практически все страны мира. Форум двадцатки самых развитых стран, на долю которых приходится около 85% глобального ВВП, проходящий ежегодно в апреле – мае в Лондоне, дополняет антикризисные меры, предпринимаемые на национальных уровнях определенными антикризисными шагами, а именно: в 2010 году увеличить ресурсы МВФ, доведя их объем до 1,1 трлн долл. с целью расширения его помощи странам, пострадавшим от кризиса больше всего, в том числе и Украине; развернуть действенные меры против оффшорных зон, которые вуалируют спекулятивный и теневой капитал; создать серьезные входные барьеры для взаимного протекционизма стран. Указанные антидепрессивные направления имеют определенные последствия по стабилизации финансового кризиса в банковской системе национальных экономик.

В некейнсианских антикризисных методах необходимо соблюдать баланс между стимулирующей ролью денежной массы в экономической системе и снижением нормы процента в условиях увеличения количества денег при прочих равных условиях. По Кейнсу, следовало бы ожидать роста объема инвестиций до тех пор, пока предельная эффективность капитала будет превышать норму процента, что приведет к росту занятости, если предельная склонность к потреблению не будет снижаться. Внедряя некейнсианские антидепрессивные меры, следует учитывать, что увеличение занятости вызывает рост цен и степень этого роста определяется спецификой

функции совокупного предложения, и, в первую очередь, на сколько сильны факторы, увеличивающие денежную стоимость единицы рабочей силы. Если увеличивается совокупный выпуск и повышаются цены, влияние данных факторов на склонность к ликвидности выразится в увеличении предложения денег, что требует поддержки такой нормы процента. Дж. М. Кейнс отметил в своей книге: «Остается еще один тесно связанный со всем этим, но все же особый вопрос, по которому в течение столетий и даже тысячелетий просвещенное мнение придерживалось определенных концепций, отвергнутых впоследствии классической школой, как наивных, но заслуживающих почетной реабилитации. Я имею в виду положение, согласно которому норма процента не приспособливается автоматически к уровню, наиболее отвечающему общественной пользе, а постоянно стремится подняться слишком высоко, и мудрое правительство должно заботиться о том, чтобы снизить ее, опираясь на законы и обычаи и даже взывая к морали ... Постановления против ростовщичества принадлежат к числу наиболее древних и известных нам экономических мероприятий» [6]. Учитывая данные утверждения, оценка ситуации в Украине позволяет сделать вывод о статусе капитала в кредитной сфере – он является ростовщическим, чем собственно ссудным. Наряду с другими факторами, влияющими на ставку процента, следует отметить и рост монетарной массы, повышение монетизации ВВП. Стимулирующая монетарная политика дешевых денег, которая расширяет объемы внутреннего рынка и снимает социальную напряженность, в то же время ведет к постоянному удорожанию кредитов, повышению ставки процентов. После начала современного кризиса в Украине они остаются в 2-3 раза выше, чем в странах ЕС. По мнению большинства исследователей, главная причина превышения нормы процента в Украине над ее уровнем в других государствах заключается в постоянном стремлении отечественного капитала выйти за границу, что приводит к превышению спроса на деньги над их предложением.

Поскольку кризис – это постоянная форма движения экономики по восходящей линии, то нужно учитывать специфику развития экономической системы в процессе

антикризисного регулирования. На макроэкономическом уровне необходимо наличие постоянно действующего антикризисного подразделения, группы, институции, опирающихся на серьезные научные разработки. В периоды кризиса такие подразделения в управлении хозяйственным механизмом принимают оперативные меры по смягчению кризисных явлений, базирующихся на кратко- и долгосрочном прогнозировании возможных экономических спадов, которые экспортируются извне и модифицируются к национальной специфике,

разрабатывают совокупность превентивных мероприятий, диагностируют депрессивные экономические состояния и их локализацию в кратчайшие сроки. Среди неокейнсианских методов государственного регулирования особое место занимают такие, как предупреждение экономических обвалов, целевая финансовая поддержка на возвратной и безвозвратной основе, субсидирование процентной ставки по кредиту, предоставление государственных гарантий, установление обязательных нормативов лицензирования, обязательное страхование и др.

#### *Библиографический список*

1. Бутук О. Антидепресивні заходи в умовах світової кризи // Банківська справа. – 2010. – № 2-3. – С. 34-42.
2. Кравчук К. Він обіцяв повернутися // Контракти. – 2009. – № 12. – С. 12-13.
3. Кравчук К. І останні стануть першими // Контракти. – 2009. – № 16-17. – С. 2.
4. Покришка Д. С. Технологічна конкурентоспроможність економіки України на світовому ринку. – [http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006\\_2](http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_2)
5. Пирожков С. І. Проблеми прискорення інноваційного розвитку // Економіст. – 2005. – № 4. – С. 31.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Краткие заметки в связи с общей теорией. – Кн. 6. – Гл. 23.

---

#### ***L. S. Lyubohinets\****

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

#### ***L. M. Babich\****

*\*Babich Lyubov, PhD in Economics, Associate Professor of Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, Ukraine*

### **NEW REQUIREMENTS TO MACROECONOMIC CRISIS MANAGEMENT USED AS A TOOL OF PREVENTING CRISIS IN GLOBAL ECONOMY**

*Key words: transfer of crises, crisis management, mechanism of anti-crisis policy, Keynesian policy, neo-keynesian management practices.*

*The article analyzes the basic mechanisms of crises export from developed countries to the underdeveloped ones to solve their own problems at the expense of others and improve their competitive advantage. The mechanism of anti-crisis state policy is determined, as well as the specifics of Keynesian course.*

---

© Любохинец Л. С., Бабич Л. М., 2010

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 336

**А. В. Шляпкин\***

*\*Шляпкин Андрей Владимирович, кандидат технических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
teachmi\_tgrs@mail.ru*

**С. А. Почечуева\***

*\*Почечуева Софья Александровна, старший преподаватель  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_pmii@tolgas.ru*

### УТОЧНЕНИЕ ПРАВИЛА НАХОЖДЕНИЯ ПЕРИОДА УДВОЕНИЯ ЦЕН В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ

*Ключевые слова: финансовая модель, финансовый менеджмент, инфляция, «правило величины 70».*

*Рассмотрена одна из финансовых моделей, а именно формула, позволяющая подсчитать, за сколько лет цены удвоятся. Для расчетов используется так называемое «правило величины 70».*

Математизация научного знания, под которой понимается применение математических понятий в естественных и гуманитарных науках, технике и экономике, является приметой нашего времени. Уровень развития той или иной науки сейчас характеризуется степенью использования математического аппарата. Это отражается в известном афоризме «Во всяком знании столько науки, сколько в ней математики».

Современный финансовый менеджмент, рассматривающий проблемы макро- и микроуровня, включает в методы исследования как необходимый и естественный элемент методы математического моделирования. Финансовые модели являются одним из классов моделей экономических систем.

В настоящее время не существует общепринятой квалификации математических моделей экономических систем. Приведем в качестве примера классификацию, разработанную Т. Нейлором (рис. 1).

Модели экономических систем Нейлор подразделяет на общие экономические модели и модели управления предприятием. В свою очередь общие экономические модели делятся на три класса:

- модели фирм;
- отраслевые модели;
- макроэкономические модели.

Классами моделей управления предприятием являются:

- производственные модели;
- модели торговли;
- модели управления запасами;
- финансовые модели;
- модели систем массового обслуживания.

В этой работе будет рассмотрена одна из финансовых моделей, а именно формула, позволяющая подсчитать, за сколько лет цены удвоятся. Для расчетов используется так называемое «правило величины 70». Проанализируем это правило, установим границы его применимости, попробуем ответить на вопрос: «Можно ли применять его в современных экономических условиях?»

Современная экономика инфляционна по своему характеру. Инфляция в ней в принципе неустранима. Основной, но не единственной причиной инфляции выступает разбалансированность денежного рынка. Часто, зарождаясь в сфере денежного обращения, инфляция захватывает сферы производства и потребления. Меры государственного регулирования, в идеале, не должны вызывать значительные инфляционные колебания. Несмотря на это, антиинфляционное регулирование является постоянной составляющей экономической политики любого современного государства.



Рис. 1. Классификация экономических моделей по Т. Нейлору

Основными показателями инфляции являются индекс цен (индекс инфляции)  $I$  и темп (уровень) инфляции  $\alpha$ . Приведенные к одному временному промежутку, они связаны соотношением:

$$I = 1 + \alpha. \quad (1)$$

В литературе описывается альтернативная возможность косвенно измерять инфляцию с помощью «правила величины 70». Благодаря своей простоте оно довольно активно использовалось и используется. Это правило дает нам возможность количественно измерить инфляцию. Точнее говоря, оно позволяет быстро подсчитать количество лет  $n$ , необходимых для удвоения уровня цен. Для этого нужно разделить число 70 на средний ежегодный уровень инфляции в процентах:

$$n = \frac{70}{\alpha_{cp}}. \quad (2)$$

Это правило было получено из двух основополагающих соотношений:  $I = 1 + \alpha$  и  $I = I_1 \cdot I_2 \cdot \dots \cdot I_n$ , где  $I$  – индекс цен на промежутке времени;  $T$ ,  $I_i$  – индекс цен на временном промежутке, все составляют вместе  $T$ . Если среднегодовой темп инфляции в течение  $n$  лет равен  $\alpha_{cp}$  и индекс цен за эти годы равен  $I$ , то справедливо соотношение:

$$I = (1 + \alpha_{cp})^n, \quad (3)$$

откуда

$$n = \frac{\ln I}{\ln(1 + \alpha_{cp})}. \quad (4)$$

Рассмотрим случай  $I = 2$ , то есть цены удвоились. Рассчитаем по формуле (4) количество лет  $n$ , необходимых для удвоения уровня цен:

$$n = \frac{\ln 2}{\ln(1 + \alpha_{cp})}, \quad (5)$$

Заменим в формуле (5)  $\ln 2$  его приближенным значением  $\ln 2 = 0,6931 \dots \approx 0,70$ , а  $\ln(1 + \alpha_{cp})$ , разложим в ряд Маклорена:

$$\ln(1 + \alpha_{cp}) = \alpha_{cp} - \frac{\alpha_{cp}^2}{2} + \frac{\alpha_{cp}^3}{3} - \dots - 1)^{n+1} \frac{\alpha_{cp}^n}{n} + \dots \quad (6)$$

Ряд сходится к функции  $\ln(1 + \alpha_{cp})$  при  $-1 < \alpha_{cp} \leq 1$ . Таким образом, расположение функции  $\ln(1 + \alpha_{cp})$  в ряд Маклорена можно использовать только при условии, что уровень инфляции не превысил (в долях) единицы. Если предположить, что средний уровень инфляции не превышает единицы и ограничится в разложении (6) первым членом ряда, т. е.  $\ln(1 + \alpha_{cp}) \approx \alpha_{cp}$ , то получим «правило величины 70».

Период удвоения цен является важной, очень наглядной, а потому активно используемой характеристикой инфляции. Но

применение «правила величины 70» для нахождения этой характеристики в условиях высокого уровня инфляции приводит к дезинформации.

Во-первых, при  $\alpha_{cp.} > 1$  ряд Маклорена расходится, а значит правило применять категорически нельзя. Но даже при  $\alpha_{cp.} \leq 1$  в том виде, в котором мы его знаем, применять правило не следует, если  $\alpha_{cp.}$  близко к 1, так как это приводит к значительной ошибке. При  $\alpha_{cp.} > 0$  ряд (6) является знакоперевающимся, следовательно, ограничиваясь первым членом разложения, мы совершаем ошибку  $R$ , не превышающую по модулю абсолютной величины первого отброшенного члена ряда:

$$|R| \leq \frac{\alpha_{cp.}^2}{2}.$$

Ошибка в делителе в десятых долях может привести к ошибке в частном в целых.

Согласно вышесказанному, применение «правила величины 70» в условиях высокого уровня инфляции приводит к неточности результата вычисления. Поэтому, чтобы усовершенствовать данное правило, сделать его современным, разработаем несколько способов более точного вычисления периода удвоения цен  $n$  и таким образом сформулируем новое «правило величины 70».

Первый способ уточнить правило – измерять период удвоения цен в таких временных единицах, чтобы уровень инфляции, приходящийся на такую единицу, не превысил, например, 5%. В качестве таких единиц могут выступать не только год, но и квартал, месяц, неделя.

Второй способ заключается в том, что берется более одного члена в разложении функции  $\ln(1 + \alpha_{cp.})$  в ряд Маклорена. При этом  $\alpha_{cp.}$  не должно превышать единицу.

Сочетание описанных способов хотя и усложнит правило нахождения периода удвоения цен, но позволит более точно находить количественную характеристику инфляции.

Вычислим на примере инфляции в России за последние несколько месяцев величину ошибки  $R$ .

По официальной информации Росстата, инфляция в России за январь 2009 года составила 2,4%, за февраль 2009 года – 1,2%, за март 2009 года – 1,3%. Вычислим среднюю инфляцию за 1 квартал 2009 года.

$$\alpha_{cp.} = \frac{\alpha_{янв.} + \alpha_{фев.} + \alpha_{март}}{3}.$$

Следовательно, средняя инфляция за 1 квартал (т. е. среднемесячная инфляция) будет равна:

$$\alpha_{cp.} = \frac{2,4 + 1,2 + 1,3}{3} = 1,64\%.$$

Рассчитаем по полученным данным средний уровень инфляции за год.

$$\alpha_{ср.г.} = (1 + \alpha_{cp.})^{12} - 1,$$

$$\alpha_{ср.г.} = (1 + 0,0164)^{12} - 1 = 0,2156,$$

$$\alpha_{ср.г.} = 21,56\%.$$

Подставим получившееся значение в «правило величины 70»:

$$n = \frac{70}{21,56} = 3,2.$$

Для сравнения рассчитаем этот же период по формуле (5):

$$n = \frac{\ln 2}{\ln(1 + 0,2156)} = 3,6.$$

Ошибка очевидна и составляет 0,4 года, что примерно равно 4,8 месяцам. За это время в России инфляция может увеличиться еще на несколько процентов. Следовательно, период удвоения цен нужно вычислять в единицах, составляющих меньше года: кварталах, месяцах или, если нужна очень высокая точность вычисления, в неделях или даже днях.

Подставим среднеквартальную инфляцию в «правило величины 70»:

$$n = \frac{70}{1,64} = 42,7 \text{ (квартала)}, \text{ что примерно}$$

равно 10,7 года.

Для уточнения результата подставим среднеквартальную инфляцию в формулу (5):

$$n = \frac{\ln 2}{\ln(1 + 0,0164)} = 42,6 \text{ (квартала)}, \text{ что}$$

соответствует 10,6 года.

Ошибка  $R$  незначительная и равна 0,1 года. Можно сделать вывод, что «правило величины 70» применимо к расчету периода удвоения цен в условиях невысокой годовой инфляции. Если же уровень инфляции высок, то применение данного правила для вычисления периода  $n$  в годах неактуально и приводит к значительной погрешности. Поэтому в таких инфляционных условиях период удвоения цен лучше измерять не в годах, а в меньших временных промежутках, например в кварталах.

*Библиографический список*

1. Уотшем Т. Дж. Количественные методы в финансах : пер. с англ. / Т. Дж. Уотшем, К. Паррамоу. – М. : ЮНИТИ, 1999.
  2. Кочович Е. Финансовая математика: Теория и практика финансово-банковских расчетов : пер. с серб. / предисл. Е. М. Четыркина. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 268 с.
  3. Криничанский К. В. Математика финансового менеджмента : учеб. пособие. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 256 с.
  4. Башарин Г. П. Начала финансовой математики. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 160 с.
  5. Ковалев В. В. Курс финансовых вычислений / В. В. Ковалев, В. А. Уланов. – М. : Финансы и статистика, 1999.
  6. Четыркин Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 320 с.
  7. Ващенко Т. В. Математика финансового менеджмента. – М. : Перспектива, 1996. – 82 с.
  8. Доллан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика : пер. с англ. / Доллан Э. Дж. и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича, М. Ярцева. – СПб., 1994. – 496 с.
- 

***A. V. Shlyapkin\****

*\*Shlyapkin Andrey, PhD in Technical Sciences, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
teachmi\_tgrs@mail.ru*

***S. A. Pochechuyeva\****

*\*Pochechuyeva Sophia, Senior Lecturer of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_pmii@tolgas.ru*

**PRECISING THE RULE FOR FINDING PERIOD OF PRICES DOUBLING  
IN THE HIGH-LEVEL INFLATION**

*Key words: financial model, financial management, inflation, the «rule of 70 quantity».*

*The article considers one of the financial models, namely, a formula for calculating during how many years the price will double. The so-called «rule of 70 quantity» is used for calculations.*

---

© Шляпкин А. В., Почечуева С. А., 2010

## УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

УДК 331.5.024.52

**Р. А. Бочкарева\***

*\*Бочкарева Регина Александровна, младший научный сотрудник  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
brashka@mail.ru*

### УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ С УЧЕТОМ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ

*Ключевые слова: конкурентоспособность трудовых ресурсов, кадровая потребность, управление, фактор времени.*

*Предложен механизм управления конкурентоспособностью трудовых ресурсов, основанный на определении формирующейся в условиях экономической динамики кадровой потребности и своевременном ее удовлетворении.*

Любые процессы, в том числе экономические, происходят во времени, представляющем собой особый экономический ресурс. По словам К. Маркса: «К экономии времени сводится, в конечном счете, вся экономия». Согласно общепринятому определению, экономическими ресурсами являются источники и средства обеспечения производства, то есть все виды ресурсов, используемых в процессе производства товаров и оказания услуг. При этом время воспринимается как «самое драгоценное из всех средств» (Теофраст), пронизывающее всю экономическую деятельность субъекта на любом уровне: от микро- (тайм-менеджмент, хронометраж, нормы и нормативы времени) до макроуровня (планирование, стратегии и концепции развития территории).

Удачно парировав К. Марксу, Дж. Тейлор уточнил, что «экономия времени требует времени», поэтому при анализе экономических процессов необходимо учитывать его ход, дисконтируя потоки экономических ресурсов.

Дисконтирование представляет собой приведение будущих денежных потоков к текущему периоду, учитывающее изменения стоимости денег с течением времени. Основной функцией дисконтирования является анализ альтернативных издержек, формирующий представление о тех выгодах, от которых отказывается экономический субъект, выбирая из возможных вариантов.

Ситуация неопределенности будущего и его многовариантность приводят к возникновению экономического риска, который заключается в том, что фактические положи-

тельные денежные потоки (доходы) окажутся меньше ожидаемых и/или фактические отрицательные денежные потоки (расходы) окажутся больше ожидаемых по абсолютной величине. Таким образом, экономический риск (рис. 1) – это денежная сумма, которая может быть недополучена ( $\Xi_1$  по варианту 1) и/или переплачена ( $\Xi_2$  по варианту 4).

Отметим, что дисконтировать можно не только денежные потоки: данный принцип распространяется на векторное движение любых ресурсов, в том числе трудовых. Тогда ожидаемые «доходы» будут представлять собой приток трудовых ресурсов определенного качества в экономику, а ожидаемые «расходы» – выход работников из трудовых отношений. При анализе денежных потоков существенное значение имеет только параметр количества денег в экономике; но если рассматриваются потоки других ресурсов, появляется дополнительный параметр – качество этих ресурсов.

Предположим, что в начальный момент времени  $t_0$  было спрогнозировано ожидаемое количество специалистов, обладающих совокупностью компетенций и квалификаций, необходимых экономике региона на прогнозный период  $t_1$ . Прогноз строился на основе темпов роста экономики. Кадровые потоки, отличающиеся направлением и модулем, в конечном итоге сформировали перспективный рынок труда, состояние которого может характеризоваться, как дефицит трудовых ресурсов, их избыток или баланс.

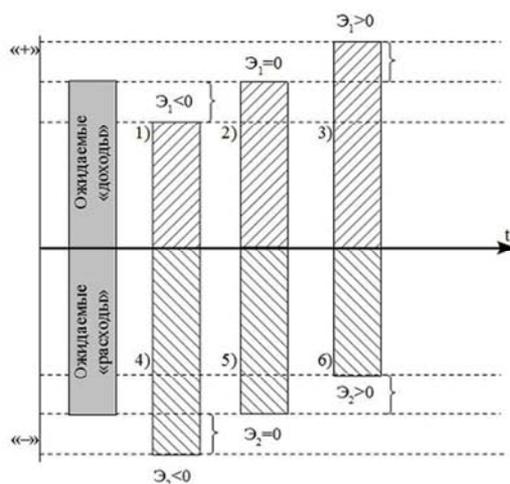


Рис. 1. Дисконтирование потоков и экономический риск

Положительные кадровые потоки образуют *дополнительный спрос* на рынке труда [1, с. 261], который представляет собой ежегодное необходимое приращение к имеющемуся числу наемной рабочей силы до ее оптимального количества, или ежегодный спрос, требуемый параметрами развития экономики. Дополнительный спрос является составной частью совокупного спроса на рынке труда и выполняет следующие функции:

- компенсирует ежегодное выбытие рабочей силы (естественная убыль, добровольное или принудительное увольнение, миграция и т. д.);
- обеспечивает новые рабочие места подготовленными кадрами (выпускники учреждений профессионального образования);
- обеспечивает развитие экономики заданными темпами.

Дополнительный спрос отражает дополнительную потребность региона в кадрах, то есть олицетворяет нужду в рабочей силе необходимой квалификации для достижения конкретных целей экономического развития. Отсюда следует, что данная потребность имеет предел насыщения, соответственно, может быть определена количественно, а при более глубоком изучении – качественно, вплоть до компетенций.

Аналогично определяется категория «*дополнительное предложение*», которая представляет собой ежегодный человеческий поток, входящий на рынок труда и включающий выпускников образовательных учреждений дневного отделения, прибывающих мигрантов и безработных, прошедших переподготовку в системе профессионального образования. Рассматриваемые категории представлены на рис. 2.



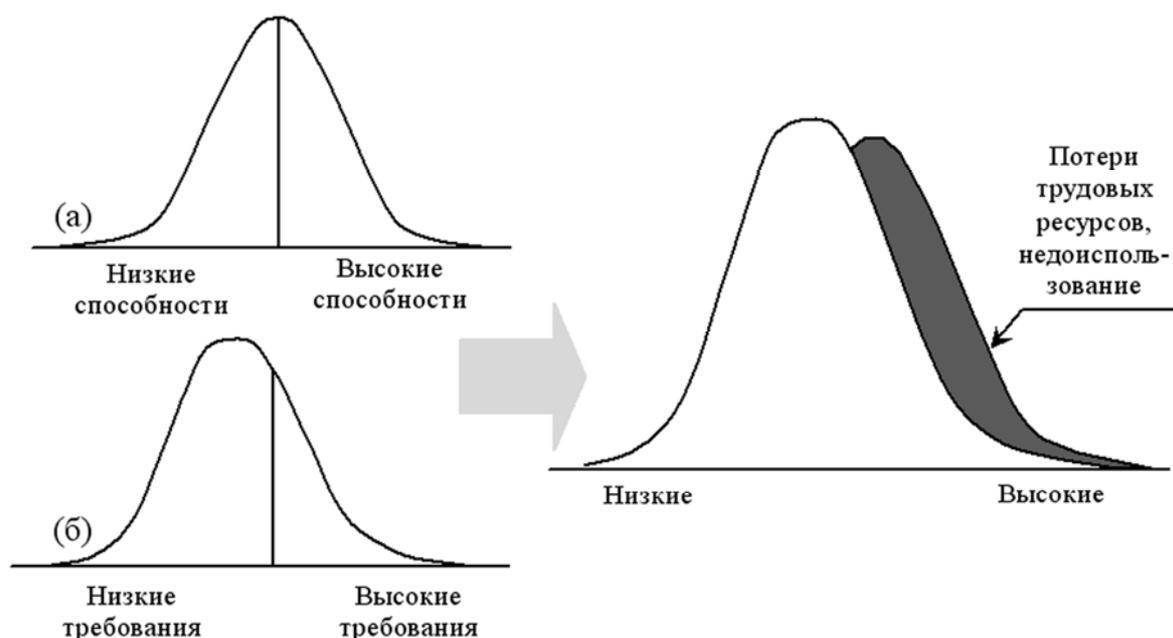
Рис. 2. Факторы формирования дополнительного спроса и предложения

Количественно кадровый приток может соответствовать ожидаемому по прогнозу (или даже превышать его), но определяющим фактором эффективности будет являться качественный параметр соответствия квалификации работника и работы, а также своевременность появления «нужного» работника на рынке труда.

По первому варианту на рис. 1 наблюдается несоответствие качества трудовых ресурсов ожидаемому уровню, что ведет к замедлению темпов роста экономики. Система профессионального образования не обеспечила экономику кадрами требуемой квалификации. Необходимость дальнейшего развития экономики стимулирует мгновенные действия со стороны управляющей системы: так как мгновенно переподготовить трудовые ресурсы невозможно, актуальным становится механизм временной миграции. Примером служит политика,

проводимая на ОАО «АвтоВАЗ» в 2009 г. по привлечению руководства из Москвы. Данная политика не обеспечила достижения эффективных результатов.

Предположим, что на рынке труда имеются единичные специалисты ожидаемой квалификации, но текущий уровень развития экономики не позволяет в полной мере реализовать их потенциал (вариант 1 на рис. 1). Распределение способностей трудовых ресурсов осуществляется по закону нормального распределения, когда незначительная часть работников обладает исключительно высоким уровнем способностей, а часть – весьма низким (рис. 3а). При смещении кривой распределения способностей в область низких требований (рис. 3б) произойдет недогрузка талантливых людей (затененный участок), которая в итоге может привести к кадровым потерям [2, с. 856].



*Рис. 3. Проблемы использования трудовых ресурсов*

По третьему варианту на рис. 1 наблюдается переизбыток трудовых ресурсов нужной квалификации, в результате чего специалисты оказываются невостребованными. Заполняемость вакантных рабочих мест происходит под влиянием жесткой конкуренции. На рынке труда наблюдается уже не единичные, а массовые случаи недоиспользования трудового потенциала работников.

Отрицательные кадровые потоки характеризуются уходом трудовых ресурсов с рынка труда под воздействием ряда причин: естественной убыли населения, миграции, выхода на пенсию и т. д. Согласно рис. 1 превышение кадрового оттока в сравнении с ожидаемым уровнем приводит к усилению дефицита кадров требуемой квалификации, а ошибка прогноза в меньшую сто-

рону – к росту конкуренции и переизбытку кадров в экономике.

Итак, первый вариант характеризует появление нужного специалиста на рынок труда «до» указанного периода времени, третий вариант – «после». Оба варианта являются экономически рискованными и приводят к снижению эффективности управления трудовыми ресурсами. Второй вариант, предполагающий своевременный выход на рынок труда необходимого экономике специалиста, является оптимальным.

При анализе дисконтирования потоков мы столкнулись с такими понятиями, как актуальность, востребованность и своевременность, взаимосвязь которых следует установить. *Актуальность* (от лат. «фактически существующий», «настоящий», «современный») рассматривается как важность, значительность чего-либо для настоящего момента, практическая востребованность. То есть актуальность определяется через востребованность, как синонимичные понятия, что, на наш взгляд, неверно. Четкое определение *востребованности* в литературе отсутствует, оно рассматривается как показатель необходимости, потребности в чем или ком-либо.

Рассматриваемые понятия близки по значению, но не являются синонимами в силу наличия ряда особенностей их употребления. Во-первых, «востребованность»

часто используется в терминологии рынка труда, отражая степень нужности конкретного работника определенного качества для экономики региона, а «актуальность» – более общее понятие, встречаемое во всех сферах деятельности человека. Во-вторых, «востребованность», в отличие от «актуальности», предполагает более детальный подход к определению объекта (кто) и субъекта (для кого) применения этих понятий. Возвращаясь к рынку труда, актуальностью обладают отдельные профессии, а востребованными являются конкретные трудовые ресурсы определенной квалификации, спрос на которые представлен не абстрактным понятием «экономика определенной территории», а конкретными работодателями, стремящимися удовлетворить собственные кадровые потребности [3].

*Своевременность* – это ситуация соответствия во времени двух и более объектов, их аспектов разного рода, их свойств, состояний, форм, событий. Своевременность как феномен всегда реализуется в виде совпадения во времени чего-то наличного и жизненно важного (актуальность) для развития и существования этих объектов с их действительным состоянием, а также с проявлением необходимого, потребного в них (востребованность) [4, О. С. Разумовский]. Взаимосвязь рассматриваемых понятий представлена на рис. 4.

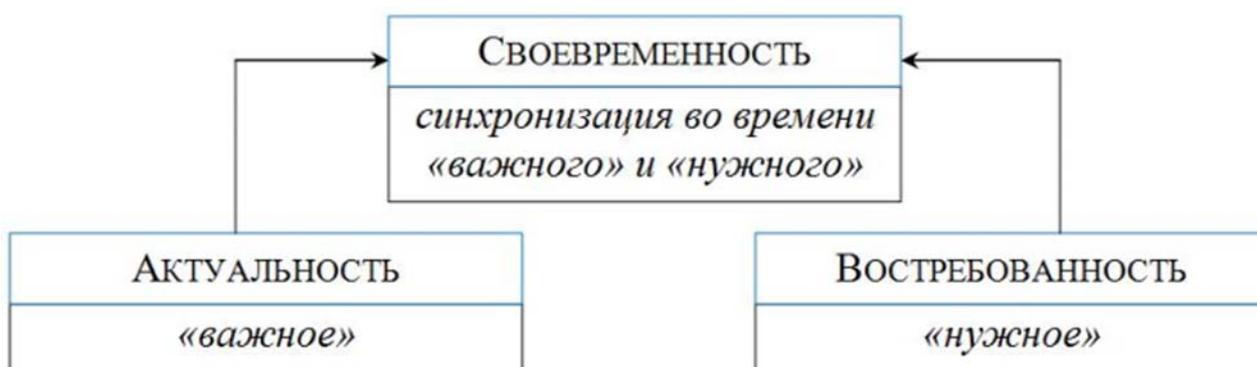


Рис. 4. Взаимосвязь понятий, характеризующих фактор времени в экономике

Своевременность определяет положение актуальности и востребованности объекта в динамической точке временного отрезка, соответствующей настоящему. Реальное проявление актуального и востребованного объекта, смещенного относительно настоящего периода времени в прошлое или будущее, снижает ценность объекта и эффективность его использования социально-экономической системой.

На основе триединства «своевременного – актуального – востребованного» может быть определена *конкурентоспособность трудовых ресурсов*, которая представляет собой совокупную характеристику, обуславливающую динамику их способности к своевременному предложению актуальных и востребованных компетенций экономике и работодателям.

Фактор времени следует учитывать при управлении конкурентоспособностью трудовых ресурсов, заранее определяя кадровую потребность экономики. Следствием эффективного управления трудовыми ресурсами является своевременность их по-

явления на рынке труда в требуемом количестве и необходимого качества, то есть обладающих высоким уровнем конкурентоспособности.

Алгоритм определения кадровой потребности экономики, представленный на рис. 5, является частью механизма управления конкурентоспособностью трудовых ресурсов, состоящего из следующих этапов:

- определяется перспективная потребность в конкурентоспособных трудовых ресурсах в ракурсе профиля должности (совокупность должностных обязанностей и моделей компетенций (рис. 6) с учетом стратегических приоритетов развития территории;
- анализируется текущее состояние трудового потенциала территории, то есть количественный и качественный состав трудовых ресурсов и принимаются решения о соответствии настоящего уровня развития перспективным кадровым потребностям;
- в случае несоответствия проводятся мероприятия по развитию и обучению трудовых ресурсов или их поиск, отбор и найм.

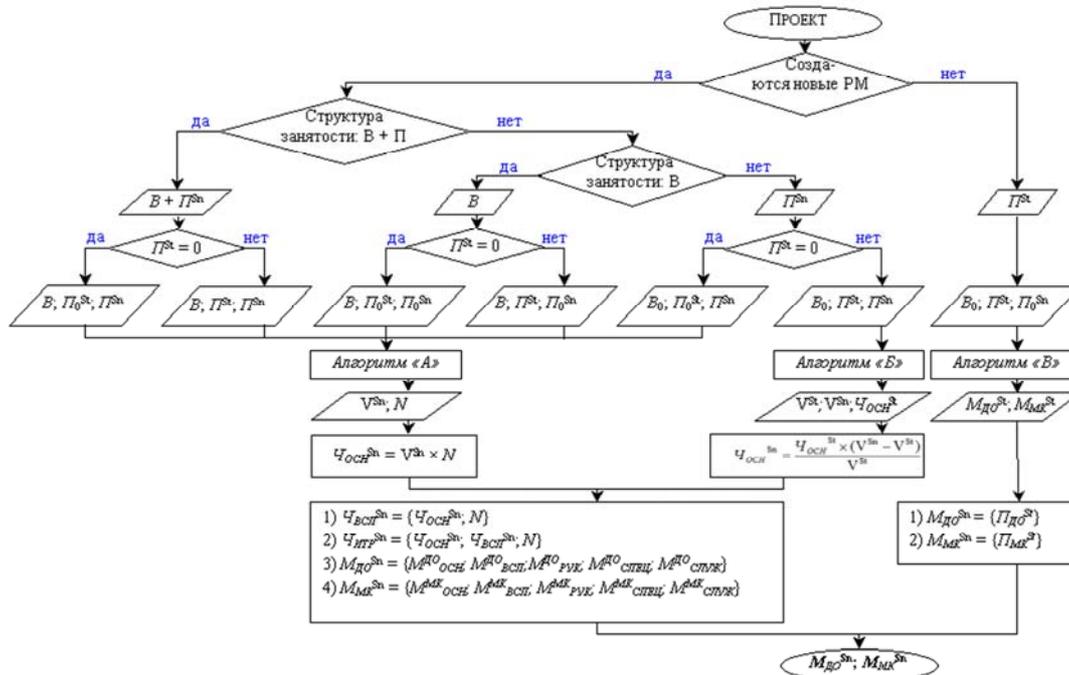


Рис. 5. Алгоритм определения потребности в конкурентоспособных трудовых ресурсах

Определение потребности по алгоритму на рис. 5 основывается на том, создаются ли при реализации стратегических приоритетов территории новые рабочие места и

какую они предполагают структуру занятости – временную или постоянную (табл. 1). В таблице в качестве примера рассматриваются стратегические проекты социально-

экономического развития Самарской области на период до 2020 г. [5].

Таблица 1

**Группировка стратегических проектов для определения потребности в конкурентоспособных трудовых ресурсах**

№ п/п	Создание новых РМ	Структура занятости (В, П)	Логическая формула	Примеры проектов стратегии
1.	+	только В	$\{B; P_0^{St}, P_0^{Sn}\}$	Строительство автомобильной дороги «Автодорожный маршрут «Центр – Поволжье – Урал» на территории Самарской области с мостовым переходом через р. Волгу
2.	+	только В	$\{B; P^{St}, P_0^{Sn}\}$	Реконструкция корпусов Самарской клинической офтальмологической больницы им. Т. И. Ершешевского
3.	+	В и П	$\{B; P_0^{St}, P^{Sn}\}$	Создание международного грузового аэропорта «Самара – Авиакор»
4.	+	В и П	$\{B; P^{St}, P^{Sn}\}$	Строительство Самарского метрополитена
5.	+	только П	$\{B_0; P_0^{St}, P^{Sn}\}$	Создание Самарского национального университета в виде открытой ассоциации вузов
6.	+	только П	$\{B_0; P^{St}, P^{Sn}\}$	Создание новых сборочных производств ОАО «АВТОВАЗ»
7.	ротация	только П	$\{B_0; P^{St}, P_0^{Sn}\}$	Развитие технопарка Самарской области

На рис. 5 и в табл. 1 введены следующие обозначения:  $V$  и  $P$  – временная и постоянная занятость;  $P^{St}$  – потребность в трудовых ресурсах, которая может быть удовлетворена самостоятельно, без выхода на внешний рынок труда;  $P^{Sn}$  – дополнительная потребность в трудовых ресурсах для реализации проекта; индекс 0 ( $B_0$ ,  $P_0^{St}$ ,  $P_0^{Sn}$ ) – отсутствие данного вида потребности в трудовых ресурсах;  $N$  – норматив;  $V^{St}$  и  $V^{Sn}$  – предыдущий и перспективный объемы производства соответственно.

Алгоритм «А» предполагает, что организуемое по стратегическому проекту производство (работа, услуга) не имеет прошлого, то есть осуществляется с нуля. Информация о предыдущем объеме производства ( $V^{St}$ ) отсутствует, но известен перспективный объем ( $V^{Sn}$ ), поэтому численность основных рабочих рассчитывается с помощью соответствующих нормативов ( $N$ ). Алгоритм «Б» предполагает возможность сравнивать объемы производства (предыдущий и перспективный), рассчитывая численность требуемых рабочих по формуле без учета нормативов. По алгоритму «В» новые рабочие места не создаются, но за счет ротации кадров и внесения изменений в должностные обязанности меняется профиль должности, включающий компетенции и квалификации.

Под «объемом производства» мы понимаем результат деятельности по проекту. Он может быть выражен в денежном эквиваленте (объем выполненных работ, объем произведенной продукции, ее планируемый выпуск) или в натуральных величинах (поголовье скота, единицы площади, километраж, объем перевозок и т. п.).

На основе численности основных рабочих может быть рассчитана с помощью соответствующих нормативов численность вспомогательных рабочих и ИТР (руководителей, специалистов и служащих). Численность основных рабочих напрямую зависит от объемов производства; численность ИТР – от численности основных и вспомогательных рабочих (нормативы управляемости); численность вспомогательных рабочих – от выполняемой ими деятельности (нормативы обслуживания).

Выходными данными по алгоритму будут являться [6]: множество должностных обязанностей по категориям работников ( $M_{до}$ ) и множество моделей компетенций ( $M_{МК}$ ), в которых была определена необходимость для реализации проекта в срок и с планируемым эффектом. Структура конкурентоспособности трудовых ресурсов представлена на рис. 6.



Рис. 6. Структура конкурентоспособности трудовых ресурсов

Конкурентоспособность, как совокупность востребованных на рынке труда квалификаций и компетенций, обладает наибольшим эффектом при синхронизации во времени кадровых потребностей работодателей и степени их удовлетворения со стороны имеющихся трудовых ресурсов. Реа-

лизация принципа своевременности предполагает совершенствование механизма управления конкурентоспособностью трудовых ресурсов с помощью определения кадровой потребности территории с учетом стратегических приоритетов ее развития.

#### Библиографический список

1. Питухин Е. А. Новый подход к разработке концептуальной и математической моделей рынка труда с учетом дополнительного спроса и дополнительного предложения / Е. А. Питухин, С. В. Сигова // Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России : сб. докл. VI всерос. науч.-практ. конф. – Кн. II. – Петрозаводск : Изд-во ПетрГУ, 2009. – 440 с. – С. 259 – 276.
2. Одегов Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 944 с.
3. Бочкарева Р. А. Экономическая эффективность формирования инновационной культуры в профессиональном образовании, интегрированном с наукой и рынком труда / А. И. Бочкарев, Т. С. Бочкарева. – Гл. 4 коллективной монографии «Формирование инновационной культуры в профессиональном образовании». – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2009. – С. 201-266.
4. Электронный ресурс – портал изучения времени <http://www.chronos.msu.ru/>
5. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 г. – Режим доступа: [www.economy.samregion.ru](http://www.economy.samregion.ru)
6. Бочкарева Р. А. Креативное экономическое моделирование конкурентных преимуществ на рынке труда // Экономика образования. – Кострома, 2010. – № 2. – С. 46-51.

***R. A. Botchkareva\****

*\*Botchkareva Regina, Researcher of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
brashka@mail.ru*

**MANAGING COMPETITIVENESS OF LABOR FORCE,  
TAKING INTO ACCOUNT THE TIME FACTOR**

*Key words: competitiveness of human resources, requirements of human resources, management, time factor.*

*The author proposes the mechanism for managing competitiveness of human resources, based on requirements for human resources, formed in existing economic dynamics, which requires timely placement of personnel.*

---

© Бочкарева Р. А., 2010

## МЕЗОУРОВЕНЬ

### РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 338.4

**С. В. Горбунов\***

*\*Горбунов Сергей Валерьевич, аспирант*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

*svgorbunov@bk.ru*

#### РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И ПОВОЛЖСКОГО РЕГИОНА В ЦЕЛОМ

*Ключевые слова: инфраструктура, экономика, эффективное развитие, регион, финансовые и материальные ресурсы.*

*Инфраструктура во многом обуславливает темп роста экономики региона. Для Самарской области и Поволжского региона с их большой территорией, на которой неравномерно размещены природные, трудовые, финансовые и материальные ресурсы, это имеет исключительно важное значение.*

Жизнеспособность социально-экономической среды Самарской области и Поволжья РФ во многом зависит от уровня развития и надежности инфраструктуры. Поэтому инфраструктурное обустройство регионального рынка является первостепенной задачей команды губернатора области.

Процесс формирования инфраструктуры довольно длительный и он неразрывно связан с определенными ресурсами, жестко привязан к территории, и во многом зависит от территориальной организации сферы производства и сферы обращения в каждом конкретном регионе.

В переходный период, как в настоящее время, меняется роль и место инфраструктуры в экономике области, ее функционирование осуществляется на иных принципах, в совершенно других условиях, что и обуславливает особенности формирования и развития инфраструктуры области, чем в период благополучия региона. К сожалению, сегодня инфраструктуре уделяется недостаточно внимания, поэтому ее развитие происходит во многих случаях стихийно и лишь частично отражает потребности формируемых региональных субъектов рыночных отношений.

Инфраструктура во многом обуславливает темпы роста производительных сил

региона. Для Самарской области с ее большой территорией, на которой неравномерно размещены природные, трудовые, финансовые и материальные ресурсы, это имеет исключительно важное значение.

Таким образом, основываясь на вышеизложенном, можно сделать следующий вывод: **региональная инфраструктура Самарской области** – комплекс сооружений и видов деятельности, обеспечивающий создание необходимых условий для эффективного функционирования материального производства, свободного движения всех видов товаров и ресурсов, а также нормальной жизнедеятельности населения на территории области.

В совокупности элементы инфраструктуры отражают степень освоенности (обустройства) территории Поволжского региона в целом, и Самарской области в частности. Переход экономики на интенсивный путь развития в Самарской области обуславливает повышение уровня всей системы инфраструктуры и ее отдельных элементов.

Региональная инфраструктура на территории Поволжья как **экономическая категория** выражает материально-вещественные элементы и производственные отношения по поводу деятельности различных объектов как производственного, так и не-

производственного характера, направленной на создание комплекса условий для развития экономики и обеспечения жизнедеятельности населения на территории Самарской области.

**Экономическая сущность** региональной инфраструктуры заключается в экономии, получаемой за счет концентрации вспомогательных производств как в период строительства, так и во время функционирования.

Особенно большое значение региональная инфраструктура имеет для поощрения малого и среднего бизнеса, который, в этом случае экономия на вспомогательных производствах, повышает конкурентоспособность своей продукции.

Инфраструктура составляет неотъемлемую часть экономического пространства, т. е. это созданный на определенном пространстве комплекс условий, стимулирующий развитие экономической деятельности на территории Самарской области.

В региональном аспекте развитие инфраструктуры необходимо как для подъема экономики отсталых областей региона, так и для обеспечения потребности развитых. В отсталых областях необходимо значительную долю капитальных вложений направлять на развитие инфраструктуры, ибо создание последней будет привлекать капитал (в основном частный) в производственные отрасли, что поможет обеспечить экономическое развитие этих областей.

В экономическом смысле инфраструктура обладает несколькими очень важными характеристиками. Во-первых, все составляющие ее отрасли не создают ценностей, и затраты на создание инфраструктуры (весьма существенные) могут окупиться лишь после того, как начнут давать продукцию возникающие благодаря ей производственные отрасли. Во-вторых, современное производство не может развиваться в Поволжском регионе, если он не обустроен, т. е. создание инфраструктуры должно известным образом опережать хозяйственное освоение территории. В-третьих, уровень развития инфраструктуры определяет в каждый данный момент возможности всестороннего экономического развития Поволжья. В-четвертых, состояние инфраструктуры – это основное стратегическое средство для развития региона.

**Роль** инфраструктуры в региональном развитии в условиях рынка заключается в создании и поддержании устойчивых связей между отдельными субъектами регионального хозяйства, что обусловлено наличием достаточно большого количества обособленных производителей, работающих на региональном рынке.

По мнению ряда экономистов, от степени развития инфраструктуры зависит социально-экономическая эффективность региона и его конкурентоспособность. Инфраструктура поглощает значительную часть капиталовложений территории, поэтому большую роль должно играть размещение на ней таких производств, которые наиболее эффективно используют созданную инфраструктуру и местные условия.

**Место** региональной инфраструктуры Поволжья в системе рыночных отношений в основном определяется ее конституирующими функциями, среди которых можно выделить три наиболее существенных: распределительная, коммуникационная и регулирующая. Под **распределительной** функцией понимается способность инфраструктуры обеспечить распределение товарно-материальных ценностей, финансовых и трудовых ресурсов по отраслям и территориям региона. **Коммуникационная** функция – это организация эквивалентного обмена продуктами труда (товаром, услугами, информацией и т. п.). **Регулирующая** функция обеспечивает восстановление и поддержание сбалансированного спроса и предложения на разнообразных региональных рынках. Незрелость названных функций способна парализовать производство, привести к нарастанию негативных тенденций в экономике.

Для отнесения той или иной отрасли национального хозяйства в состав инфраструктуры Поволжского региона необходимо определить единый для всех изучаемых отраслей критерий, который отражал бы коренную сущность выделения инфраструктуры.

В последние годы подавляющее большинство ученых, занимающихся проблемами инфраструктуры, считают, что критерием отнесения отрасли в ее состав является функциональная роль инфраструктуры в процессе воспроизводства. А именно, это отрасли, которые играют вспомогательную, обслуживающую роль по отношению к ос-

новным отраслям экономики региона, а функцией этих отраслей является создание общих условий нормальной производственной деятельности хозяйствующих субъектов и осуществления процесса воспроизводства в целом.

Региональная инфраструктура создает объективные условия для решения научно-технических проблем, повышает уровень информационной обеспеченности, позволяет оптимизировать как внутрирегиональные, так и межрегиональные экономические связи, что в итоге дает устойчивый рост производительности труда и на его основе повышение жизненного уровня населения.

Основные **свойства** и особенности региональной инфраструктуры.

1. Обслуживающее значение. Отрасли, составляющие инфраструктуру, не создают новых материальных ценностей. Затраты на создание инфраструктуры окупаются в значительной мере продукцией производственных отраслей, которые она обслуживает (промышленность, с/х и т. п.)

2. Неравномерность плотности размещения объектов. Региональная инфраструктура не может равномерно распределяться по всей территории. Вместе с тем различия между более и менее развитыми регионами по уровню оснащенности элементами инфраструктуры не столь резкие, как по уровню общего экономического развития.

3. Инфраструктурная емкость региона. Региональная инфраструктура в значительной степени определяет экономический потенциал региона и его хозяйственную емкость, т. е. способность принять новые предприятия и отрасли без существенных сопряженных затрат.

4. Возможность количественной оценки. Подавляющая часть элементов инфраструктуры поддается количественной оценке (мощность, протяженность, стоимость, пропускная способность, емкость, напряжение и т. п.)

5. Комплексность развития. Региональная инфраструктура в основном обслуживает региональные хозяйственные комплексы в целом, а не отдельные отрасли, поэтому отраслевой подход к проблемам ее развития менее эффективен, чем комплексный.

6. Инерционность. Региональная инфраструктура имеет длительные сроки эксплуатации объектов, поэтому ее развитие в основном связано с наращиванием новых

элементов на уже сложившемся каркасе, при его практически полной сохранности (например, строительство ЛЭП, линий связи вдоль дорог). Такая инерционность нередко затрудняет проведение прогрессивных пространственных преобразований, т. к. коренная реконструкция инфраструктуры вызывает колоссальные затраты. Поэтому существующие системы РИ являются стержнем для развития перспективных инфраструктурных систем.

Также инфраструктура обладает специфическими признаками, на основе которых можно было бы сгруппировать отрасли инфраструктуры и соответственно выделить их из совокупности отраслей общественного производства.

Основные **признаки** региональной инфраструктуры, которые позволяют определить ее состав, можно сгруппировать на несколько блоков:

1. Функциональные признаки:

а) в результате деятельности инфраструктура не создает нового натурально-вещественного продукта, т. е. результатом деятельности является услуга;

б) совпадение потребления с процессом производства;

в) невозможно резервировать или складировать продукцию отраслей инфраструктуры.

г) нетранспортабельность продукции инфраструктуры;

д) инфраструктура обеспечивает главную деятельность, хозяйственные интересы, носит подчиненный характер и оказывает косвенное влияние на экономику региона;

е) межотраслевое значение продукции отраслей инфраструктуры (она предназначена либо для всего хозяйства в целом, либо для отдельных крупных сфер);

ж) территориальность (территориальная повсеместность объектов инфраструктуры, т. е. присутствие во всех хозяйственных территориальных ячейках);

з) всеобщность или универсальность, т. е. она непосредственно должна быть связана со всеми отраслями и сферами хозяйства региона;

и) коммуникативность, т. е. непосредственность создаваемых связей (инфраструктурные элементы, непосредственно связывающие основные, главные элементы системы, не должны иметь опосредующие звенья);

к) комплексность (необходимость комплексного развития всех видов инфраструктуры);

л) непрерывность инфраструктуры является основной качественной характеристикой. Она способствует равномерному развитию экономики, периодически выполняет роль импульса в ее движении. Степень отклонения инфраструктурного обеспечения от потребностей экономики может быть со знаком плюс или минус. Отсюда положительная или отрицательная роль этого отклонения в экономическом развитии;

м) историчность (связь инфраструктуры с определенным этапом развития общества, т. е. по мере развития общества новым содержанием наполняется и инфраструктура).

Функциональное назначение инфраструктуры в общественном производстве выражается в том, что, во-первых, эффективное развитие любой экономики в значительной степени зависит от состояния инфраструктуры: чем глубже общественное разделение труда, чем сложнее процесс обобществления производства, тем очевиднее становится воздействие на рост производительных сил общества общих условий производства; во-вторых, ей присущ межотраслевой характер деятельности, и отсюда коллективный характер потребления ее продукции. Со стороны потребителя инфраструктура «безадресна» вследствие многочисленности и разнородности потребителя ее продукции. В-третьих, эффективность развития инфраструктуры ощущается за ее пределами – в основных отраслях экономики.

Экономические признаки:

а) капиталовложения с продолжительным периодом оборота;

б) крупные первоначальные капиталовложения, т. е. потребность значительных единовременных инвестиций;

в) прибыль от капиталовложений в инфраструктурные сооружения вследствие длительного оборота капитала и высокой капиталоемкости носит неопределенный характер, т. е. большие сроки окупаемости;

г) накладной характер затрат для предприятий основного вида деятельности, обеспечиваемого инфраструктурой;

д) возможность общественной экономии;

е) неопределенный или дискретный характер распределения прибыли, эффекта.

Следовательно, по своим экономическим результатам инвестиции в инфраструктуру не всегда привлекательны для частного капитала.

Технические признаки:

а) иммобильность, т. е. объекты обладают неподвижностью, хотя сами они обеспечивают мобильность ресурсов, т. е. ускорение потоков материальных благ и услуг между отраслями, регионами, разнообразными производителями и потребителями.

б) громоздкость сооружений инфраструктуры (т. е. большинство инфраструктурных объектов являются крупными сооружениями, занимающими значительные территории).

Социальные признаки:

а) общественный и индивидуальный характер потребления;

б) необходимость государственного управления и регулирования.

Таким образом, инфраструктура как любая система состоит из элементов, имеющих единые признаки, которые делают их взаимосвязанными и взаимодействующими. И в то же время каждый из них является носителем специфических свойств. Соотношение составляющих ее компонентов образует структуру, поэтому далее мы рассмотрим виды классификации региональной инфраструктуры и ее отраслевой состав.

**Классификация** инфраструктуры осуществляется на основе ряда признаков. Рассмотрим основные из них.

По **функциональному** признаку выделяют:

1. Инженерно-техническую инфраструктуру, в состав которой входят следующие отрасли: транспорт (железнодорожный, автомобильный, морской, речной, воздушный, трубопроводный); связь (телефонно-телеграфная, радиорелейная, электронная, сотовая); коммунальное хозяйство (газоснабжение, электроснабжение, водоснабжение, теплоснабжение, канализация); складское хозяйство, ремонтное хозяйство, тарное хозяйство, сервисное обслуживание.

2. Деловую инфраструктуру, которая включает: торговлю (оптовую и розничную); общественное питание (рестораны, кафе, закусочные, бары, бистро, столовые, буфеты и т. п.); закупочные организации; финансово-кредитные организации (банки, Сбербанк и его отделения, страховые компании, аудиторские фирмы, инвестиционные фонды); сбытовые организации (фондовые,

ресурсные, товарные, валютные биржи, брокерские компании, энергосбытовые организации); инфраструктуру рынка недвижимости (агентства по оценке недвижимости, риелторские фирмы, квартирные бюро, бюро технической инвентаризации); инфраструктура рынка труда (биржи труда, центры занятости, центры переподготовки кадров, центры социальной защиты населения);

3. Социальную инфраструктуру, в состав которой входят: жилищное хозяйство (жилой фонд и жилищные услуги); бытовое обслуживание населения (ателье по пошиву и ремонту одежды, обуви, мастерские по ремонту галантерейных, ювелирных, кожаных изделий, прачечные, химчистки, фототелье, мастерские по ремонту бытовой техники, теле-, радио-, видеоаппаратуры, ритуальные услуги и т. п.); здравоохранение (медицинские диагностические центры, больницы, клиники, поликлиники, амбулатории); образование (детские дошкольные учреждения, школы, лицеи, гимназии, колледжи, институты, академии, университеты); социальное обеспечение (интернаты для инвалидов, дома ребенка, детские дома); культура и искусство (театры, кинотеатры, музей, галереи, выставочные залы, библиотеки, концертные залы, дворцы и дома культуры); физическая культура и спорт (стадионы, спортивные комплексы, бассейны, катки, футбольные поля, баскетбольные и волейбольные площадки и т. п.); туризм; гостиницы; пассажирский транспорт (поезда, электрички, автобусы, троллейбусы, трамвай, такси, метро); связь по обслуживанию населения (почта, телеграф, квартирные телефоны, Интернет, электронная почта); досуг (развлекательные центры, дискотеки, клубы по интересам, парки и т. п.).

4. Институциональную инфраструктуру, которая включает: правовые учреждения (адвокатские конторы, арбитражные суды, юридические консультации, нотариат, прокуратуру, регистрационную палату, суды общей юрисдикции); управление (загсы, архивы, органы территориального управления, миграционные службы).

5. Информационную инфраструктуру, в состав которой входят: рекламные агентства, маркетинговые центры, ярмарки, выставки, информационно-вычислительные центры, Интернет, метеостанции).

6. Инновационную инфраструктуру, которая включает: научно-исследовательские институты, конструкторские бюро, проектные организации, Академию наук, вузы, территориальные инновационные центры, венчурные предприятия).

7. Экологическую инфраструктуру, в состав которой входят: санитарно-эпидемиологический надзор, природоохранные общества, очистные сооружения).

8. Внешнеэкономическую инфраструктуру, которая включает: культурные, информационные, учебные иностранные центры, внешнеторговые организации, консульства, посольства, представительства разных стран, ОВИР, таможен).

По признаку **обслуживания рынков** инфраструктура может быть разделена на:

1) общерыночную (коммерческие банки, страховые компании, консультационные, аудиторские фирмы и т. д.);

2) Инфраструктуру потребительского рынка (оптово-закупочные организации, магазины, предприятия общественного питания и т. п.);

3) инфраструктуру финансового рынка;

4) инфраструктуру рынка недвижимости;

5) инфраструктуру рынка труда и т. д.

По **пространственному** признаку выделяют следующие виды инфраструктуры:

1. Международная (международные банки, биржи, торговые представительства иностранных фирм, внешнеторговые организации, таможня, международные ярмарки, международные учебные, медицинские, культурные центры и т. п.).

2. Национальная (Российская торгово-промышленная палата, Российская ассоциация коммерческих банков, крупные коммерческие банки, биржи, учебные, медицинские, научные центры, культурные учреждения общенационального значения).

3. Межрегиональная (крупные региональные коммерческие банки, посреднические организации и т. п.).

4. Региональная (региональные коммерческие центры, коммерческие банки, инвестиционные фонды, торговые дома, рекламные агентства, вузы, медицинские учреждения, театры и т. п.).

5. Городская (агентства по продаже недвижимости, адвокатские конторы, мелкооптовые фирмы, магазины, предприятия общественного питания, городской пассажирский

транспорт, поликлиники, амбулатории, детские дошкольные учреждения, школы, гимназии, развлекательные центры, предприятия бытового обслуживания и т. п.).

Каждая классификация разрабатывается с учетом определенных потребностей, отвечает тем или иным требованиям и задачам осуществления практической деятельности.

Следует отметить, что все выше приведенные признаки классификаций присутствуют в Самарской области, Российской Федерации. И инфраструктура в данной области и в Поволжском регионе в целом развита и продолжает развиваться.

#### *Библиографический список*

1. Орлов А. И. Как оценивать уровень жизни? (На примере московского региона) / А. И. Орлов, В. Н. Жихарев, В. А. Цупин, В. В. Балашов // *Обозреватель-Observer*. – 1999. – № 5. – С. 80-83.
2. Орлов А. А. Нобелевские лауреаты – за государственное регулирование экономики / А. А. Орлов, А. И. Орлов // *Обозреватель-Observer*. – 1998. – № 1. – С. 44-46.
3. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. – М. : Алгоритм, 2000. – 688 с.
4. Орлов А. И. Устойчивость в социально-экономических исследованиях. – М. : Наука, 1979. – 296 с.
5. Носовский Г. В. Введение в новую хронологию (Какой сейчас век?) / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко. – М. : КРАФТ+ЛЕАН, 1999. – 768 с.
6. Носовский Г. В. Империя. Русь, Турция, Китай, Европа, Египет. Новая математическая хронология древности / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко. – М. : Факториал, 1996. – 752 с.
7. Носовский Г. В. Новая хронология и концепция древней истории Руси, Англии и Рима : в 2 т. / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко. – М. : Учеб.-науч. центр довузов. образов. МГУ, 1995. – 290 с.
8. Носовский Г. В. Русь и Рим. Правильно ли мы понимаем историю Европы и Азии? / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко. – М. : Олимп, 1997. – С. 608-624 с.
9. Носовский Г. В. Новая хронология Руси / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко. – М. : Факториал, 1997. – 256 с.
10. Носовский Г. В. Новая хронология Руси, Англии и Рима / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко. – М. : Анвик, 1999. – 544 с.
11. Носовский Г. В. Русь-Орда на страницах библейских книг / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко. – М. : Анвик, 1998. – 432 с.
12. Фоменко А. Т. Методы математического анализа исторических текстов: приложения к хронологии. – М. : Наука, 1996.

---

**S. V. Gorbunov\***

*\*Gorbunov Sergey, graduate student of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
svgorbunov@bk.ru*

#### **DEVELOPMENT OF REGIONAL INFRASTRUCTURE IN SAMARA REGION AND IN THE VOLGA REGION AS A WHOLE**

*Key words: infrastructure, economy, efficient development, region, financial and material resources.*

*Infrastructure largely determines the rate of economic growth in the region. For Samara region and the Volga region with its large territory, it is extremely important, taking into account the natural, human, financial and material resources, spread unevenly.*

---

© Горбунов С. В., 2010

УДК 332.146.2

**Д. Д. Миронова\****\*Миронова Дарья Дмитриевна, ассистент**Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты  
mironova06-86@inbox.ru*

## **МАЛЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Ключевые слова: малый инновационный бизнес, инновационная активность, государственная поддержка.*

*Проведен анализ основных параметров инновационной деятельности малых предприятий Ростовской области. Рассмотрены факторы, определяющие развитие малого инновационного бизнеса. Показана роль малых инновационных предприятий как ключевого фактора устойчивого экономического роста региональной экономики. Предложены три горизонта реализации государственной политики поддержки малого инновационного бизнеса.*

Малые инновационные предприятия представляют собой уникальный ресурс, который в совокупности с достаточно сильным научным и образовательным потенциалом страны может стать ключевым фактором устойчивого экономического роста Российской Федерации. Мировой опыт убедительно свидетельствует, что они способны выполнять заказы на востребованные рынком инновационные технологии, адаптировать исследования и разработки, созданные государственными исследовательскими организациями к требованиям промышленности, и обеспечить их коммерциализацию. Малые компании, являющиеся неотъемлемым компонентом любой развитой инновационной системы, могут стимулировать развитие эффективных связей между исследовательскими, образовательными, промышленными и финансовыми секторами экономики и противостоять риску неэффективной организации инновационных процессов.

Хотя в настоящий момент прилагаются определённые усилия по стимулированию создания и развития малых инновационных предприятий, темпы роста, количественные и качественные характеристики инновационного сектора пока не соответствуют масштабам российской экономики и задаче ее модернизации. О низком уровне инновационного развития в Ростовской области можно судить по динамике уровня инновационно-активных малых предприятий, со-

ставившего в 2007-2009 гг., соответственно, 5,7%, 3,8% и 2,5% от общего числа обследованных предприятий. Малых инновационных предприятий относительно немного, спрос на инновационную продукцию внутри страны не очень велик, они слабо встроены в глобальное разделение труда.

Согласно сравнительному анализу инновационной деятельности малых предприятий промышленного производства в регионах ЮФО наиболее высокие показатели инновационной активности в 2009 году наблюдаются в Астраханской и Ростовской областях, соответственно, 3,3 процента и 3,2 процента от общего числа обследованных организаций. В Республике Калмыкия малые промышленные предприятия в 2009 году инновациями не занимались (табл. 1).

*Доля инновационных товаров в общем объеме отгрузки малых промышленных предприятий субъектов ЮФО значительно варьирует в территориальном разрезе. Так, в Астраханской области она составила 50,9 процентов, в Ростовской области – 25,1 процент, в других регионах – от 14,8 процентов в Республике Адыгея до 2,1 процента в Краснодарском крае.*

Таким образом, анализ основных показателей инновационной деятельности малых предприятий промышленного производства в региональном разрезе свидетельствует, что во всех субъектах ЮФО масштабы использования инноваций являются недоста-

точными. Вместе с тем, индикаторы инновационной деятельности малых предприятий Ростовской области свидетельствуют

о восприимчивости новаций и существующем потенциале развития хозяйствующих субъектов.

Таблица 1

**Основные показатели инновационной деятельности малых предприятий промышленного производства в субъектах Южного федерального округа в 2009 году<sup>2</sup>**

	Республика Адыгея	Республика Калмыкия	Краснодарский край	Астраханская область	Волгоградская область	Ростовская область
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе, %	2,3	-	2,4	3,3	2,1	3,2
Объем инновационных товаров в % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации	14,8	-	2,1	50,9	3,8	25,1
Затраты на технологические инновации, млн руб.	6,9	-	63,3	58,6	18,6	94,6

К основным факторам, определяющим развитие малого инновационного бизнеса, можно отнести:

- доступ к рынку и условия конкуренции;
- человеческие ресурсы и навыки;
- финансовые ресурсы;
- инновационную инфраструктуру;
- административное регулирование;
- систему поставщиков [2].

1. «Доступ к рынку» – фактор, определяющий барьеры для сбыта продукции, а также условия конкуренции между компаниями.

2. «Человеческие ресурсы и навыки» – доступность и профессиональный уровень кадров для бизнеса, наличие специальных программ по развитию бизнеса, повышающих квалификацию предпринимателей и позволяющих им минимизировать риски. Политика в области образования серьезно влияет на мотивацию открывать свое дело.

3. «Финансовые ресурсы» – фактор, который объединяет доступность финансов на всех стадиях развития фирмы. Роль государства – в создании финансовой среды, благоприятной для инновационного бизнеса на всех этапах его роста и при любых уровнях риска.

4. «Инновационная инфраструктура» – это бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные и научные парки.

5. «Качество административного регулирования» включает общие и отраслевые административные барьеры.

6. «Система поставщиков» включает в себя доступность специализированных услуг, нормы и условия взаимодействия малых и средних фирм с крупными компаниями и между собой.

Проблемы, возникающие у малого инновационного бизнеса в условиях обостренной конкуренции, можно объединить в следующие группы:

- барьеры доступа к государственным заказам;
- некорректное поведение и давление на внешних поставщиков со стороны крупных компаний;
- монополизм посреднических организаций и коллективные соглашения;
- монополизм поставщиков отдельных видов комплектующих.

В США соблюдение интересов малого инновационного бизнеса при государственных заказах обеспечивается офисами закупок товаров и услуг у малых компаний, которые присутствуют во всех федеральных ведомствах. В Канаде Министерство общественных работ и государственных заказов имеет в своем составе специальную службу малых предприятий, обеспечивающих консульта-

<sup>2</sup> Составлено автором по материалам [1].

ции и тренинги для малых инновационных компаний, намеревающихся поставлять продукцию правительству, а также и обратную связь с отраслевыми ассоциациями.

Государство может стимулировать выход национальных малых инновационных фирм на международные рынки. В Канаде стимулированием экспорта занимается крупная межрегиональная ассоциация Team Canada. В Ирландии экспорт стимулируется международными представительствами агентства Enterprise Ireland, в Корее – системами поиска поставщиков из Кореи для международных компаний.

Целью программ является снижение рисков взаимодействия поставщиков и покупателей: государство успешно выступает посредником и гарантом интересов и для тех, и для других. Совместные действия бизнеса и государства направлены на повышение качества бизнес-климата. При стимулировании экспорта или субконтрактации происходит отбор поставщиков, и таким образом стимулируется рост фирм, производящих наиболее качественную продукцию.

В области финансирования для малых инновационных компаний основные проблемы возникают на стадии разработки исследователями новых прототипов продукции и создания фирмы. Проблемы могут быть вызваны отсутствием венчурного финансирования. Банки почти никогда не предоставляют кредитов без залога на такие цели, как формирование стартового капитала компании, доработка нового продукта, его выведение на рынок. Финансирование со стороны «бизнес-ангелов» и частных инвестиционных фондов в России недостаточно развито. Исполнительная власть на уровне региона могла бы косвен-

но способствовать развитию венчурных компаний в регионе или создать собственные фонды, интегрированные с технопарком, бизнес-инкубатором или вузом.

Наибольшие проблемы возникают на этапе основания компании (финансирование стартового капитала). Основная сложность состоит не в чрезмерной стоимости денег для малых инновационных фирм, а в том, что их практически невозможно получить по любой цене.

Второй источник проблем, возникающих у малых инновационных компаний в области финансирования, – это недостатки текущих мер поддержки. Во многих странах правительство способствует развитию стартового (венчурного) кредитования через предоставление специальных льгот или гарантий финансовым посредникам, выдающим такие займы.

В 2009 году малые предприятия Ростовской области не имели альтернативы в выборе источников финансирования инноваций, поскольку в условиях ужесточения требований кредитных организаций к заемщикам предприятия могли рассчитывать только на собственные средства. В 2009 году в структуре затрат малых предприятий Ростовской области на инновации по источникам финансирования произошли следующие изменения по сравнению с 2008 годом. На фоне уменьшения доли кредитов и займов, направленных на инновации (с 13,7% в 2008 году до 2,8% в 2009 году) возросла доля собственных средств (соответственно, с 84,5 до 90,9%) и средств бюджета (соответственно, с 1,7 до 6,3%) (рис. 1).

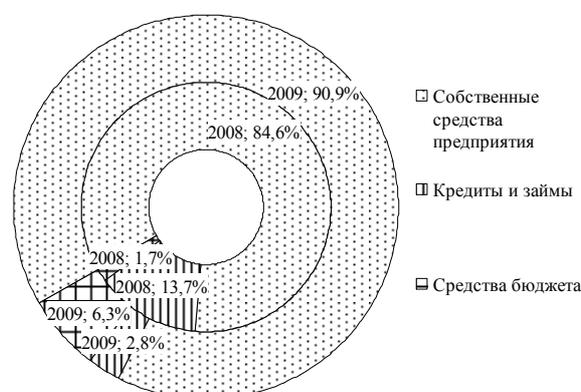


Рис. 1. Структура затрат малых предприятий на инновации по источникам финансирования<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Составлено автором по материалам [1].

В абсолютном выражении затраты малых предприятий Ростовской области на инновации в 2009 году составили 146,6 млн рублей, сократившись в фактических ценах по сравнению с 2008 годом на 22,6% [1].

Как показало исследование, малые предприятия, стабильно работающие и занявшие свою нишу на рынке, более открыты к инновациям, чем «новички». Начинающие малые предприятия в основном занимаются вопросами становления на рынке и очевидно не имеют возможности заниматься инновационным направлением деятельности (рис. 2).

После укрепления позиций около 30 процентов малых предприятий реализуют те или иные инновационные направления, но большая часть инновационно-активных организаций – устойчиво действующие в течение 5 и более лет, задумывается о перспективах и связывает их с производством новой продукции, использованием новых технологий.

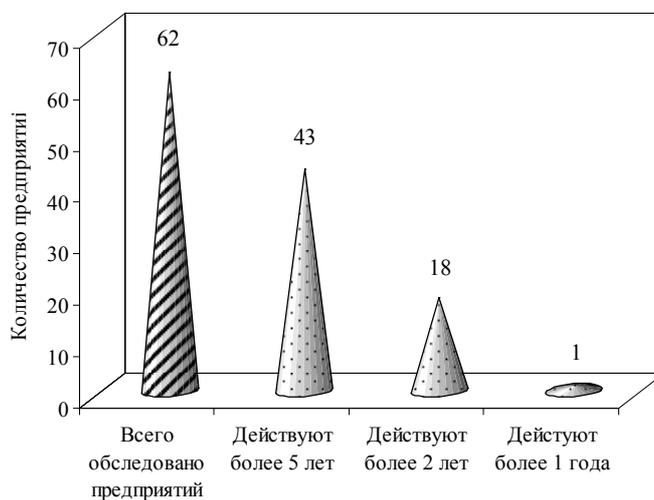
В этой связи при выработке мер государственной поддержки целесообразно обратить внимание на то, что для предприятий, действующих более 1-2 лет, государственная поддержка будет необходимым стимулом для инновационного развития, а пред-

приятиям, действующим более 5 лет, позволит расширить и укрепить бизнес.

С учетом описанных выше проблем можно предложить стимулировать более тщательную проработку финансовых инструментов поддержки в региональных программах развития предпринимательства и малого инновационного бизнеса: их более четкую фокусировку на те компании, которые более всего нуждаются в субсидиях, а также адаптацию процедуры получения средств под их возможности и потребности.

Качество инфраструктуры зависит не только от общего уровня экономического развития региона, но и от целенаправленных усилий региональной власти по ее развитию.

Во многих странах мира решениями проблем малых инновационных предприятий являются: создание особых экономических зон, промышленных парков и бизнес-инкубаторов. Необходимо отметить, что значимым фактором успеха работы бизнес-инкубаторов являются критерии отбора компаний и четкие сроки нахождения резидентов в бизнес-инкубаторах. Чем лучше определены эти критерии, тем больше деятельность бизнес-инкубаторов способствует возникновению и росту местных компаний и отбору наиболее успешных из них.



**Рис. 2.** Распределение числа инновационно-активных малых предприятий по времени функционирования на рынке<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Составлено автором по материалам [1].

Промышленные парки играют в региональной экономике существенную роль. Региональная администрация более всего заинтересована в развитии промышленных парков на своей территории по ряду причин, главная из которых в том, что такой проект ведет к повышению конкурентоспособности всего региона.

В настоящее время в помощь предприятиям малого бизнеса в Ростовской области действуют: 10 фондов поддержки малого предпринимательства и фондов местного развития; 150 потребительских кооперативов, в том числе 86 кредитных; 21 агентство поддержки и развития малого предпринимательства; 20 информационно-консалтинговых центров по обслуживанию предприятий малого агробизнеса, крестьянско-фермерских хозяйств и личных подсобных хозяйств; 8 бизнес-инкубаторов; 3 технопарка; 3 инновационно-технологических центра [3].

Одно из препятствий на пути развития бизнеса представляют собой административные барьеры. Чрезмерно сложные для бизнеса процедуры расчета и уплаты налогов, низкое качество налогового администрирования, непрофессионализм и ошибки сотрудников налоговых органов практически полностью нивелируют возможный положительный эффект от самой системы налогообложения.

Для снижения административных барьеров предпринимательства и малого инновационного бизнеса можно предложить следующие моменты:

- наличие специальных представителей интересов малых инновационных предприятий в правительстве;
- наличие специальных служб или комиссий, занимающихся мониторингом состояния малых инновационных предприятий и реализации политики в этой области.

Индикаторами качества работы администрации по снижению административных барьеров могут быть:

- уровень административных барьеров в регионе (по мнению руководителей компаний);
- сокращение издержек малых инновационных фирм в связи с совершенствованием регулирования.

Помимо проблем «внешнего» характера еще одной ключевой проблемой, препятствующей развитию малого инновационного

бизнеса, является категорическая неконкурентоспособность большинства предприятий на международных рынках. Причинами этого являются:

- слабые навыки в сфере экспорта товара за пределы региона и за пределы страны (неумение определять целевые рынки, отсутствие культуры деловой переписки и переговоров, слабые навыки в области маркетинга на зарубежных рынках, незнание специфики местных рынков);

- крайне слабые навыки в области маркетинга и создания продуктовых брендов (многие компании не способны разработать и реализовывать правильную регулярную маркетинговую политику).

Эти «провалы» связаны, прежде всего, с дефицитом профессиональных знаний и навыков. Основным инструментом для помощи компаниям в решении этих проблем является реализация системы образовательных программ.

В целях стимулирования предпринимательства и развития малого инновационного бизнеса возможно не только на федеральном уровне, но и на региональном:

- разработать типовые региональные программы поддержки малого инновационного бизнеса;
- разработать и внедрить систему методической поддержки, стимулирующей распространение лучшего российского и международного опыта;
- регулярно проводить оценку эффективности региональных программ развития малого инновационного бизнеса с привлечением признанных российских и международных экспертов.

Приоритетными направлениями могут быть разработка и использование показателей, связанных с развитием малого инновационного бизнеса, создание «оазисов» для малого инновационного бизнеса – специализированных промышленных и технологических парков в регионах для сфокусированного стимулирования малого инновационного бизнеса в приоритетных секторах и кластерах.

Типовая программа должна включать примеры определения целей и задач, разработки системы мероприятий по их реализации, создания системы мониторинга программы и примеры создания организацион-

ных механизмов управления реализацией программы. Помимо программы возможно предусмотреть и структуру администрации или органа, который ее реализует. Эта структура может быть адаптирована к региональным условиям, однако наличие образца позволит проиллюстрировать примеры целей, задач и мероприятий и описать механизм их реализации.

Участие региональной администрации в создании на своей территории «оазиса» может заключаться не только в разработке политики или программы, но и софинансировании и предоставлении земельного участка. В рамках политики по развитию малого инновационного предпринимательства могут действовать программы повышения квалификации и налаживания кооперационных связей с потенциальными поставщиками в регионе.

Организация методической поддержки для регионов может включать в себя такие направления, как организация конкурсов регионов, привлечение ведущих международных экспертов при реализации приоритетных программ в отдельных регионах, систематизация опыта, накопленного на местах.

В целях информирования малого инновационного бизнеса о разрабатываемых и реализуемых программах поддержки наиболее массовым и эффективным каналом является сеть Интернет. Бизнесу недостаточно только увидеть текст программы поддержки: ему необходимо понимать, какие результаты может принести участие в программе, что потребуются от него и с чего начать оформление заявки. Для повышения информированности можно организовать постоянное информационное сопровождение.

Вторым ключевым направлением информационной поддержки может быть мониторинг качества условий для развития предпринимательства и малого инновационного бизнеса.

В настоящее время, когда в экономике заметны признаки восстановительного роста, необходимо принять со стороны органов власти и управления, как на федеральном, так и на региональном уровне, комплекс мер, побуждающих малый бизнес заниматься разработкой и внедрением инноваций. Этими рычагами может быть создание «мягкого» налогового климата для предпри-

ятий, работающих в инновационной сфере, использование механизма государственного субсидирования, оказание административного содействия при заключении договоров на межрегиональном уровне, развитие лизинговых программ, компенсирование части затрат на патентование.

Важным моментом является формирование внутреннего рынка инноваций, в этих целях необходимо также выработать комплекс мер, стимулирующий предприятия приобретать инновационные технологии и продукты, произведенные малым бизнесом.

Восстановление докризисных позиций инновационной сферы Ростовской области возможно при комплексном взаимодействии всех составляющих инновационного процесса: государства, науки, бизнеса, а главное – формирование инновационного мышления, основы которого должны закладываться в процессе подготовки специалистов различных уровней.

Особую актуальность приобретает разработка комплекса мер системной поддержки инновационных предприятий на региональном уровне, использование механизмов которого должно стать одним из факторов стимулирования менеджмента предприятий малого бизнеса к разработкам программ инновационного развития с учетом определения рациональных источников финансирования и формирования кадрового потенциала.

С учетом всего вышесказанного можно предложить три горизонта реализации государственной политики поддержки малого инновационного бизнеса в России.

Первый этап – совершенствование системы поддержки малых инновационных компаний по отдельным приоритетным направлениям, таким как снижение административных барьеров и повышение доступности финансовых ресурсов.

Второй этап – формирование отдельной политики по развитию малого инновационного бизнеса и специальных органов, подразделений, ответственных за развитие малого инновационного бизнеса. Наиболее важным направлением политики может быть развитие специализированной инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, научные и промышленные парки), а сама поддержка может стать более сфокусированной (стимулирова-

ние предпринимательства и создание новых компаний в приоритетных секторах).

Третий этап связан с тем, что после формирования соответствующей системы органов политика поддержки малого инновационного бизнеса становится целостной системой развития малых инновационных компаний. Это возможно при условии интеграции государственных программ и инициатив частного сектора, а также при условии корреляции инновационных программ с мерами по развитию малого инновационного бизнеса. На этом этапе важнейшим приоритетом может стать предпринимательское образование в рамках новых учебных программ и программ переподготовки в высших и средних учебных заведениях, а

также реформирование рынка труда с целью создания новых стимулов к открытию собственного дела.

Развитие малого инновационного бизнеса в перспективе будет приобретать все большую важность для экономического процветания России, поскольку возрастает потребность во все большей гибкости и инновационности российской экономики, а удовлетворить эту потребность может только успешно развивающийся малый инновационный бизнес. Именно развитие малого инновационного бизнеса может стать основным двигателем диверсификации и повышения конкурентоспособности экономики России.

#### *Библиографический список*

1. Краткий аналитический обзор «Инновационная активность малых и средних предприятий Ростовской области в 2009 году» [Электронный ресурс] // Малый бизнес Дона. – URL: <http://mbdon.ru/support.htm?inc=92>
2. Малое и среднее предпринимательство в развитии промышленности и технологий 2007-2008 гг. [Электронный ресурс] // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – URL: <http://smb.economy.gov.ru/content/statistic/m,f,313/>
3. На поддержку малого бизнеса... [Электронный ресурс] // Официальный сайт информационного агентства REGNUM. Новости. – URL: <http://www.regnum.ru/news/1094041.html>

***D. D. Mironova\****

*\*Mironova Daria, Assistant of  
South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty  
mironova06-86@inbox.ru*

### **INNOVATIVE SMALL BUSINESS AS A COMPETITIVE FACTOR OF REGIONAL ECONOMY**

*Key words: innovative small business, innovative activity, State support.*

*Basic parameters of the innovative activities in small enterprises of Rostov region have been analyzed. The factors determining the development of small innovative businesses have been studied. The role of small innovative companies as a key factor for sustainable economic growth in the region was proved. Three directions of State support for innovative small businesses have been proposed.*

© Миронова Д. Д., 2010

УДК 332.1

**Н. В. Никитина\***

*\*Никитина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_fin@tolgas.ru*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА: МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

*Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, стратегия устойчивого развития региона, миссия региона, функционирование и развитие автомобильного кластера Самарского региона.*

*Рассматривается актуальность стратегического подхода, который заключается в том, что Самарский регион необходимо рассматривать как открытую систему, основные предпосылки эффективности функционирования которой находятся не только во внутренней среде, но и во внешнем окружении. Приоритетное место в формировании и реализации стратегии формирования инновационного профиля экономики Самарского региона занимает автомобильный кластер. Участниками автомобильного кластера, в первую очередь ОАО «АВТОВАЗ», должна быть выработана стратегия развития, основанная на расширении взаимодействия бизнеса и органов власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях в интересах развития инноваций и социальной сферы.*

На современном этапе развития регионов определен и совершенствуется новый подход к разработке перспективных направлений их прогрессивного движения, именуемый стратегическим подходом. Он заключается в том, что регион необходимо рассматривать как открытую систему, основные предпосылки эффективного функционирования которого находятся не только во внутренней среде, но и во внешнем окружении. Результативность жизнедеятельности Самарского региона в связи с этим во многом обуславливается тем, насколько своевременно и полно промышленный комплекс региона приспособится к внешним условиям, сумеет распознать надвигающиеся угрозы и максимально использовать появляющиеся возможности для извлечения выгод из складывающихся ситуаций. Радикальные преобразования российской экономики привели к тому, что перед промышленным комплексом Самарского региона встала проблема адаптации к новым условиям функционирования. О стратегическом управлении, в том числе на региональном уровне, в последние годы говорится много, причем как научными работниками, так и политическими деятелями.

Основоположником стратегического управления считается И. Ансофф [1] определивший, что такое управление «связано с постановкой целей и задач и с поддержанием ряда взаимоотношений между организацией и окружением, которые позволяют ей добиться своих целей, соответствуют ее внутренним возможностям и позволяют оставаться восприимчивой к внешним требованиям».

Прошедшие после начала реформ годы позволяют сделать вывод о том, что успеха добились те корпорации, которые выработали эффективную стратегию действий и развития.

Зарубежный ученый W. Kiechel [10] утверждает, что успешной реализацией завершилось менее 10% отлично сформулированных стратегий. Как утверждают R. Charan и G. Colvin, «в большинстве случаев, по нашим оценкам, в 70% случаев настоящая проблема – это не плохая стратегия, но плохое ее воплощение» [11].

Следовательно, умение реализовать концепцию стратегического развития региона значительно важнее, чем хорошо ее разработать. Почему же возникают трудности при осуществлении прекрасно продуманной стратегии?

По нашему мнению, одна из проблем состоит в том, что стратегии, являясь уникальным и эффективным способом для достижения поставленных целей региона, постоянно изменяются, а инструменты и механизмы, с помощью которых они реализуются и оцениваются, отстают от этих изменений и в результате становятся неадекватными новым условиям рыночных отношений.

Сходной точки зрения придерживается профессор К. Л. Астанов, который считает, что «разработка стратегии развития является сложной задачей. Однако в большинстве случаев проблемой является не сама стратегия, а ее воплощение, поскольку инструменты государственного регулирования не успевают адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий» [2].

В научной литературе, посвященной проблемам управления, определение стратегии, как правило, начинается с того, что это понятие пришло в экономическую науку из воен-

ной терминологии и дословно означает «искусство ведения войны» (от греч. Stratos – войско и ago – веду). Следует отметить, что под стратегией чаще всего понимают долгосрочные планы высшего руководства по достижению перспективных целей.

Рассмотрение эволюции этого термина в хронологическом порядке позволяет глубже осознать сущностную природу стратегического управления и понять его структурное содержание в области управления регионом в частности.

Из приведенных в табл. 1 определений очевидным является то, что выработка стратегии направлена, прежде всего, на адаптацию к изменениям внешних и внутренних условий. Из всех характерных дефиниций наибольшего внимания, на наш взгляд, заслуживает точка зрения Г. Минцберг, которая заключается в том, что «стратегия – это принцип поведения или следования некой модели поведения» [4].

Таблица 1

**Основные подходы к определению понятия «стратегия»,  
отражающие характер развития стратегического управления**

Определение стратегии 1	Источник 2	Основной подход 3
1. Стратегия как метод установления долгосрочных целей, ее действий и приоритетных направлений по размещению ресурсов	А. Чандлер, 1962 г.	Разработанные долгосрочные цели не подлежат пересмотру до изменения внешних и внутренних условий среды функционирования
2. Стратегия как метод определения конкурентных целей	Гарвардская школа бизнеса, 1965 г.	Стратегия определяет основные сферы бизнеса, которые компания будет продолжать и/или начнет осуществлять
3. Стратегия как способ реакции на внешние возможности и угрозы, внутренние сильные и слабые стороны	М. Портер, 1980-1985 гг.	Основная задача стратегии заключается в достижении долгосрочных конкурентных преимуществ перед конкурентами
4. Стратегия как способ установления целей для корпоративного, делового и функционального уровней	И. Ансофф, 1965 г., Д. Стейнер, 1977 г., П. Лоранж, 1977 г. и другие авторы	При разработке стратегии следует выделить корпоративные, деловые и функциональные цели с точки зрения различного их влияния на процессы управления
5. Стратегия как последовательная, согласованная и интегрированная структура управленческих решений	Г. Минцберг, 1987 г.	При разработке стратегии основное внимание уделяется формированию планов, которые служат для целей контроля по эффективности достижения стратегических ориентиров
6. Стратегия как способ развития ключевых конкурентных преимуществ	Г. Хамель, 1989 г.	Основу конкурентоспособности составляют особые способности и внутренние ресурсы
7. Стратегия как набор действий и подходов по достижению заданных показателей деятельности	А. Томпсон, 1995 г.	Стратегия одновременно является проактивной (упреждающей) и реактивной (адаптирующей)
8. Стратегия как бизнес-стратегия, конкурентная стратегия направлена на определение аспектов развития бизнеса, должна базироваться на определенных активах и компетенциях	Д. А. Аакер, 2001 г.	Предусматривает создание множества функциональных стратегий: стратегии позиционирования, ценовой, распределения, глобальной и т. д.
9. Стратегия как основной элемент организационной деятельности	Р. С. Каплан, Д. П. Нортон, 1996-й, 2000 гг.	Сбалансированная система показателей предлагает модель, с помощью которой можно сформулировать стратегию и довести ее до сведения всех сотрудников наиболее доступным и последовательным способом

Анализ экономической и научной литературы по стратегическому управлению подтверждает, что мнения исследователей о процессе разработки и реализации стратегии являются неоднозначными.

Следует отметить, что И. Ансофф [1] выделяет следующую группу ключевых решений при формулировании стратегии:

- внутренняя оценка фирмы;
- оценка внешних возможностей;
- формулировка целей и выбор задач;
- решение о портфельной стратегии;
- конкурентная стратегия;
- создание альтернативных проектов, их отбор и реализация.

По мнению М. Мескона [5], процесс стратегического управления состоит из девяти шагов: выработка миссии и целей, оценка и анализ внешней среды, управленческое обследование сильных и слабых сторон, анализ и выбор стратегических альтернатив, реализация и оценка стратегии.

Авторы S. Wootton и N. Home [12] рассматривают процесс стратегического планирования в контексте трех этапов:

- стратегический анализ, состоящий из анализа внешней и внутренней среды и их совокупной оценки;
- выбор стратегического направления, включающий прогнозирование, определение миссии и целей, выявление стратегических «расхождений» между прогнозами и целями;
- реализация стратегии, предусматривающая рассмотрение альтернативных вариантов, анализ каждого варианта на конкурентоспособность, совместимость, выполнимость, риск и прочее, составление плана выполнения стратегии.

Зарубежные ученые А. Томпсон и А. Стрикленд [8] рассматривают стратегический менеджмент с точки зрения решения пяти задач:

- определение сферы деятельности и формулирование стратегических установок;
- постановка стратегических целей и задач для их выполнения;
- формулирование стратегии для достижения намеченных целей и результатов деятельности;
- реализация стратегического плана;
- оценка результатов деятельности, изменение плана и/или методов его исполнения.

Модель стратегического процесса, предложенная В. Д. Марковой и С. А. Кузнецовой [6], состоит из четырех этапов: определение цели; анализ «пробелов», включающий оценку внешнего и внутреннего окружения; формулирование стратегии с учетом рассмотрения альтернативных вариантов; реализация стратегии на основе составления планов и бюджетов.

Профессор О. С. Виханский [3] рассматривает процесс стратегического управления как динамическую совокупность пяти взаимоувязанных управленческих процессов: анализ среды, определение миссии, определение целей, выбор и выполнение стратегии, оценка и контроль реализации.

Исследуя и обобщая подходы ученых к определению содержательной стороны стратегического управления, можно констатировать, что в основном ученые придерживаются принципов, которые определены учеными И. Ансофф и Г. Минцберг, рассматривающими методологию стратегического менеджмента, состоящую из двух взаимодополняющих подсистем:

- управление стратегическими возможностями, включающее анализ и выбор стратегической позиции;
- оперативное управление проблемами в реальном масштабе времени, позволяющее реагировать на неожиданные изменения.

Следует отметить, что стратегическое управление в современных условиях выступает как область деятельности руководителей региона высокого уровня по выбору направлений образа и способов действий для достижения долгосрочных целей региона в постоянно меняющихся условиях внешней и внутренней среды. Для достижения успеха в сложном и динамичном окружении руководителям предприятий Самарского региона необходимо адаптироваться к изменяющимся условиям рынка быстрее своих конкурентов, превосходя их по качеству, скорости и гибкости предоставления услуг, по широте ассортимента или цене продукции.

Продолжая эту мысль, со своей стороны отметим, что стратегия важна, определяя выбор целей и направлений регионального развития промышленного комплекса. Руководители промышленных предприятий региона, имея ограниченные финансовые,

трудо-вые и материальные ресурсы, стремятся достичь высоких финансовых показателей. Анализ деятельности предприятий автомобильной промышленности Самарского региона показал, что многие из них испытывают недостаток собственных ресурсов, не уделяют должного внимания изучению факторов внутренней и внешней среды, имеют неэффективную структуру управления, что нередко приводит к проявлению симптомов кризисных ситуаций и нестабильности их развития. Результаты проведенного исследования были положены в основу разработки концепции формирования стратегии устойчивого развития, основанной на стратегических направлениях предпринимательской деятельности предприятий, а также на достижениях менеджмента в данной области.

В экономической и научной литературе приводится множество определений видов стратегий, но все дефиниции объединяет понятие стратегии как осознанной и продуманной совокупности норм и правил, лежащих в основе разработки и принятия стратегических решений, влияющих на будущее состояние предприятий автомобильной промышленности региона.

Обобщив теоретические положения и основываясь на данных практического исследования, мы обосновали следующий подход к разработке и реализации стратегии. Он базируется на основополагающих теоретических подходах к понятию «стратегия», отражающих характер развития стратегического управления, и научно-методических подходах к определению финансовой стратегии, позволяющих трактовать стратегию как совокупность долгосрочных поэтапных действий по разработке и достижению поставленных стратегических целей, направленных на постоянное финансовое оздоровление и развитие предприятий автомобильной промышленности региона.

Содержание стратегии Самарского региона состоит в разработке сильной и гибкой позиции, позволяющей предприятиям автомобильной промышленности региона достичь поставленных целей вопреки всем непредвиденным вмешательствам, которые могут возникнуть под воздействием внутренних и внешних факторов.

Особого внимания заслуживает миссия региона, которая служит обоснованием его стратегических целей. В этой связи интересным представляется мнение профессора А. Павловой, которая считает, что «стратегическое управление, как и другие области стратегического управления, предполагает определение миссии, ее конкретизацию в организационных целях, анализ среды, оценку конкурентной позиции, выбор и реализацию стратегии, а также оценку ее выполнения».

Миссия Самарского региона рассматривается как социально-экономическое и пространственное предназначение региона для остального мира, его наиболее значительные роли и функции в российском и глобальном развитии [9]. С учетом всей совокупности внутренних и внешних факторов миссия Самарской области может быть определена как миссия региона – «локомотива роста», являющегося опорным центром России на южном и восточном направлениях, реализующего в целях повышения качества жизни населения стратегию инновационного развития в машиностроении, химии, транспортно-логистическом комплексе и являющегося хранителем уникального природного комплекса Самарская Лука.

Приоритетными направлениями устойчивого развития Самарского региона, как современного развивающегося центра являются:

- инновационная деятельность;
- автомобилестроение и производство автокомплекующих;
- авиационное и космическое машиностроение;
- производство химической продукции и новых материалов;
- транспортная логистика и коммуникации;
- рекреационно-туристический сервис;
- научно-образовательная и медицинская деятельность.

В долгосрочной перспективе Самарский регион имеет возможность войти в число пяти российских регионов нестоличного статуса с наибольшим уровнем ВРП на душу населения. Ведущее место в реализации стратегии формирования инновационного профиля экономики Самарского региона занимает автомобильный кластер.

Для Самарского региона характерна наиболее высокая концентрация предприятий

автомобильной промышленности и наиболее высокая доля автомобильной промышленности в структуре ВРП среди всех субъектов Приволжского федерального округа.

Автомобилестроение является одной из системообразующих отраслей Самарского региона. В данном кластере сконцентрировано около 40% производства, 40% занятых, 65% основных фондов промышленности, 25% затрат на исследования и разработки, 20% экспорта Самарской области (рис. 1) [9].

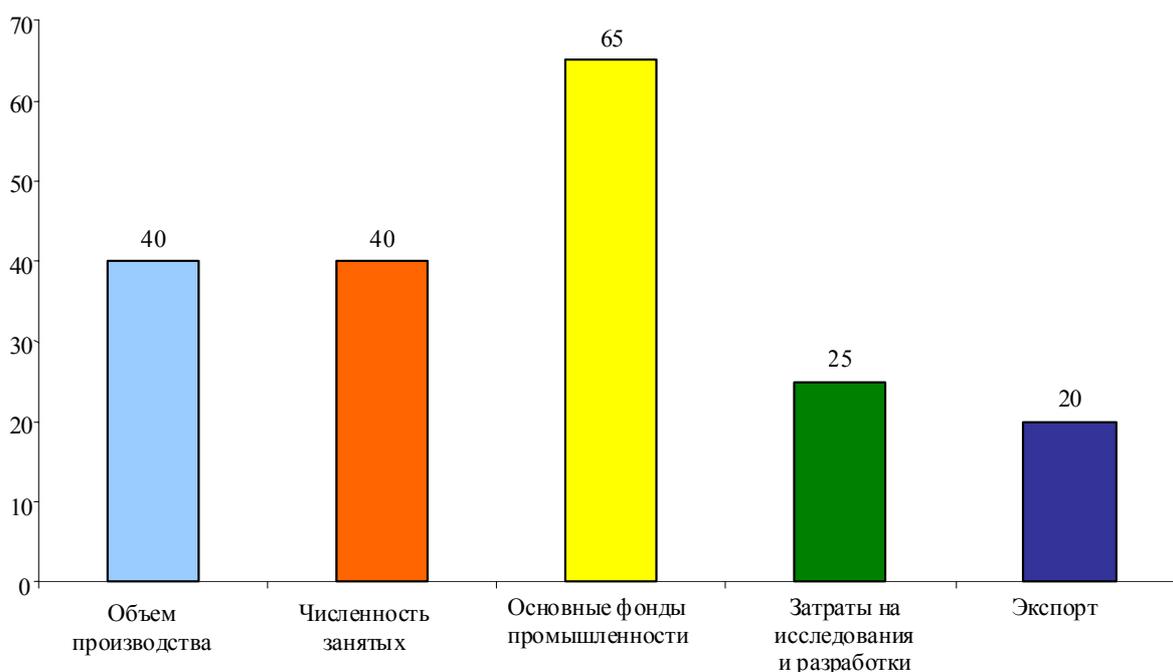
В состав автомобильного кластера входят организации по следующим направлениям деятельности:

- сборочное производство легковых автомобилей;
- производство автокомпонентов, материалов, узлов для автосборочных заводов;
- организации автосервиса и торговли, оказывающие сервисные услуги владельцам автомобилей;
- исследовательские, конструкторские, технологические, консалтинговые организации;
- организации, осуществляющие подготовку кадров для организаций кластера;
- финансовые организации, обеспечивающие текущее обслуживание, кредито-

вание, страхование, деятельность на фондовом рынке.

Ведущей организацией автомобильного кластера Самарского региона является крупнейшая российская автомобильная компания ОАО «АВТОВАЗ» (рис. 2). Его доля в российском производстве легковых автомобилей составляет 75%, ниша на внутреннем российском рынке – 40%, ценовой сегмент – средний. Поставщиками деталей и комплектующих для ОАО «АВТОВАЗ» являются порядка 700 компаний с общей численностью занятых около 2 млн чел. ОАО «АВТОВАЗ» входит в десятку ведущих российских компаний, имеющих наибольшие объем выручки и численность персонала, включен в список крупнейших компаний мира, составленный влиятельным американским экономическим журналом «Форбс», в числе 14 российских компаний.

В кластер входит значительное число фирм, производящих автомобили и автокомпоненты, оказывающих услуги. Крупнейшими (с выручкой свыше 1 млрд руб.) являются ОАО «ДжиЭм-АВТОВАЗ», ОАО «АВТОВАЗ-агрегат», ЗАО «ВАЗинтерСервис», ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ», ОАО «Самара-Лада», ЗАО «Мотор-Супер» и т. д.



**Рис. 1.** Место автомобильного кластера в экономике Самарского региона, %

Заметную роль в автомобильном кластере играют холдинговые компании и совместные предприятия, созданные с участием иностранного капитала.

Исследования и разработки в сфере новых технологий, материалов, комплектующих осуществляет, главным образом, научно-технический центр ОАО «АВТОВАЗ» – крупнейшая в России научно-исследовательская, конструкторская и технологическая организация. Работы проводятся также специализированными бюро организаций-производителей

автокомплектующих, подразделениями вузов и научных организаций области.

Таким образом, автомобильный кластер, сложившийся на территории Самарско-Тольяттинской агломерации, имеет довольно зрелую форму, характеризуется ярко выраженными чертами, свойственными классической кластерной системе – с крупным «корневой» организацией, окруженной широкой разветвленной сетью поставщиков и партнеров.

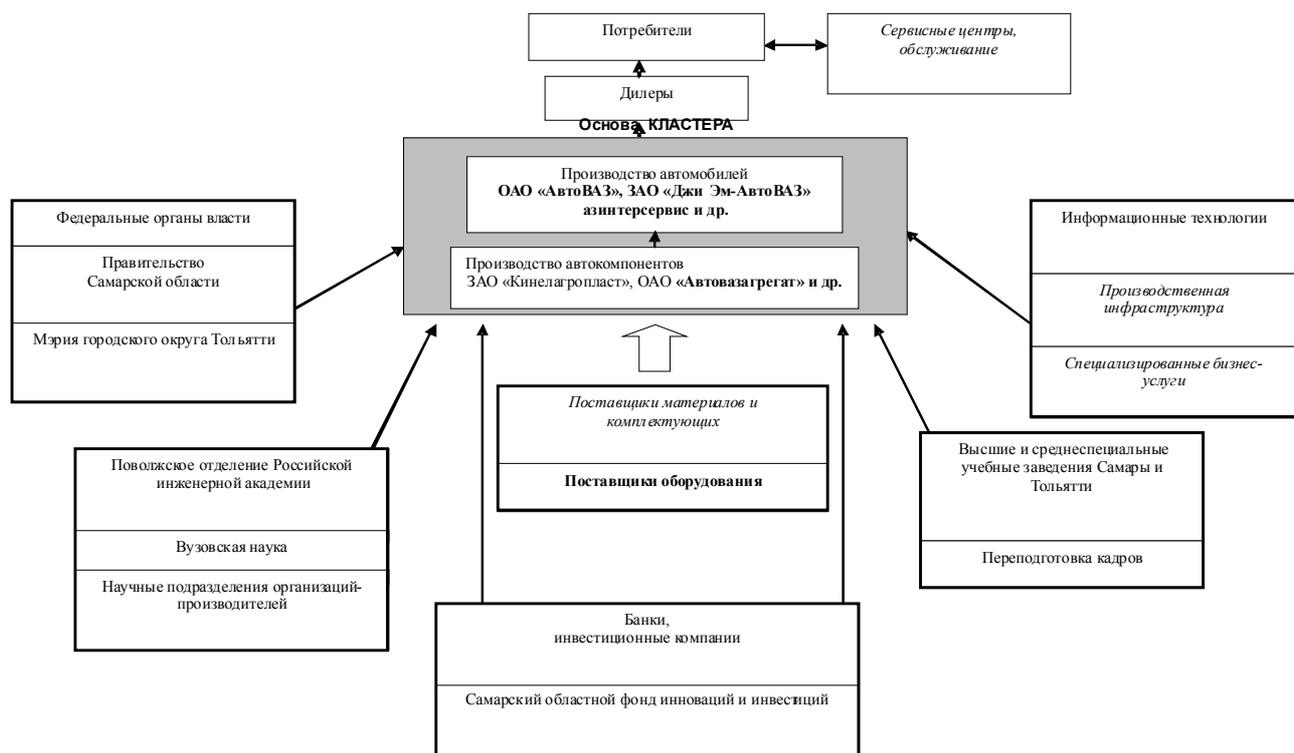


Рис. 2. Структура автомобильного кластера Самарского региона

В формировании и развитии стратегии устойчивого развития автомобильного кластера необходимо отразить стратегический потенциал роста его конкурентоспособности:

- в сфере производства автомобилей: освоение принципиально новых моделей автомобилей взамен технологически устаревших, появление новых крупных организаций, использующих современные производственные и управленческие технологии, увеличение доли машинокомплектов в структуре производства ОАО «АВТОВАЗ», рост их экспорта;

- в сфере производства автокомпонентов: увеличение количества организаций области – поставщиков АВТОВАЗа, количества орга-

низаций – производителей автокомпонентов, локализация производства автокомпонентов в России, снижение ОАО «АВТОВАЗ» закупок по импорту, усиление специализации производства автокомпонентов;

- в сфере менеджмента, логистики, инноваций: рост затрат на исследования и разработки, интенсивное освоение новых технологий управления финансами, качеством, логистикой, развитие инфраструктуры менеджмента качества, создание консалтинговых и сертифицирующих органов, внедрение новых методов проектирования, развитие механизмов сотрудничества организаций и их руководства в рыночных условиях.

Спецификой перспективного развития автомобильного кластера Самарского региона является постепенное усиление ориентации не только и не столько на региональных автопроизводителей, сколько на транснациональные автомобильные корпорации и сборочные организации в России и за рубежом. Таким образом, предполагается трансформация кластера из классического «основного» в «двух-полюсный» – с центростремительным полюсом производства автомобилей и центробежным полюсом (субкластером) производства автокомпонентов. В сотрудничестве с ОАО «АВТОВАЗ» работает более 320 организаций Самарской области. Действующие на территории области производители автомобилей и автокомпонентов координируют с ним свою производственную и сбытовую политику, находясь одновременно в позиции партнеров и конкурентов на рынке и участвуя в цепочках создания добавленной стоимости.

В сфере услуг значительное место занимают организации по продаже и сервисному обслуживанию легковых автомобилей, развита сеть специализированных мелкооптовых организаций и магазинов.

Необходимо указать, что для стабильного роста стоимости предприятий автомобильной промышленности региона недостаточно только одной стратегии – необходимо учитывать и психологический фактор. Мы имеем в виду перспективное видение компаний. Видение – это описание желаемого состояния предприятий в будущем. Эффективность работы изначально зависит от определенных целей, установок и ожиданий, которые в совокупности и составляют перспективное видение. Миссия предприятия автомобильной промышленности Самарского региона по производству легковых автомобилей ОАО «АВТОВАЗ» отвечает на вопрос о смысле существования корпорации и должна заключаться в создании для потребителей качественных автомобилей по доступным ценам, принося стабильную прибыль акционерам, улучшая благосостояние сотрудников и повышая ценность бизнеса.

В результате реализации миссии ОАО «АВТОВАЗ» должно обеспечить:

- потребности населения в легковом автотранспорте;

- развитие инфраструктуры производства автомобильных компонентов в России;
- социальную стабильность в обществе и занятость трудоспособного населения.

Таким образом, основными приоритетами для ОАО «АВТОВАЗ» должны являться:

- постоянное лидерство на автомобильном рынке России;
- качество производимой продукции;
- ценовая доступность автомобилей для населения.

Перспективное видение – важная предпосылка будущего роста и выбора перспективных направлений развития предприятий региона. Видение позволяет осознать реализацию стратегии и ее способность к достижению целей стратегического и финансового развития компании.

Перспективное видение оповещает, что представляет собой ОАО «АВТОВАЗ», к чему стремится, каких потребителей обслуживает и какие выгоды им предоставляет. Видение торговой марки определяет, как компания будет использовать свою марку, чтобы соответствовать корпоративному видению, защищать корпоративные ценности и выполнять декларации о миссии.

Перспективное видение ОАО «АВТОВАЗ»:

- сильная торговая марка;
- высокий научно-технический потенциал;
- прочная деловая репутация;
- социальная ответственность;
- лояльность потребителей.

Определение стратегической концепции (доктрины) – это определение основной стратегической цели («философии бизнеса»), а также устремлений предприятия.

Под стратегической концепцией (доктриной) ОАО «АВТОВАЗ» целесообразно понимать рост акционерной стоимости компании. Данная концепция неоспорна и имеет своих оппонентов. Так, в качестве стратегической цели предприятия многие исследователи определяют рост прибыли. Придерживаясь иной позиции, считаем, что следствием чрезмерной ориентации на максимизацию прибыли может стать нарушение баланса между долгосрочными и краткосрочными целями предприятия. Оценка показателей деятельности в краткосрочном периоде не учитывает влияния политики управления стоимостью капитала, реинве-

стиционной стратегии на показатели эффективности деятельности ОАО «АВТОВАЗ», эффект альтернативных вариантов капиталовложений и поэтому не может служить основой для комплексной оценки эффективности. Кроме того, прибыль представляется манипулируемым показателем и во многом зависит от объявленной учетной и налоговой политики предприятия. По нашему мнению, увеличение прибыли может быть целью более низкого иерархического уровня, например финансовой политики.

Определенные стратегические цели и задачи устойчивого развития ОАО «АВТОВАЗ» соответствуют миссии и являются результатом исследования внешних для предприятия возможностей и угроз, а также внутренних сильных и слабых сторон, определяющих его конкурентные преимущества.

Специалисты по проблемам бизнеса, как правило, объясняют реальные финансовые достижения предприятий как результат той или иной выбранной и разработанной стратегии. Применительно к ОАО «АВТОВАЗ» стратегии развития можно сформулировать по следующим сферам:

в сфере лидерства:

- сохранение лидерства на российском автомобильном рынке;
- активная интеграция в мировое автомобилестроение;
- достижение передового уровня квалификации персонала;

в сфере эффективности:

- эффективное управление финансовыми ресурсами и затратами;
- постоянное улучшение качества;
- развитие корпоративной культуры, ориентированной на достижение результата;

в сфере гибкости:

- внедрение передовых технологий производства автомобилей;
- оперативное реагирование компании на требования рынка;
- обеспечение потребителей автомобилями, соответствующими международным нормам безопасности и экологии.

В исследовании теоретических концепций стратегического управления на основе роста стоимости компании, по мнению

профессора Е. Г. Патрушевой [7], для собственников бизнеса центральным вопросом является прирост их благосостояния, которое измеряется не количеством ресурсов, привлеченных в производство, а стоимостью принадлежащего им бизнеса. Автор подчеркивает, что «высокая капитализация бизнеса есть своего рода гарантия от недружественных поглощений, условие активного поиска инвестиций, кредитных ресурсов и формирования высокого делового имиджа компании».

Необходимо подчеркнуть важность сформулированной стратегической цели ОАО «АВТОВАЗ», заключающейся в росте стоимости компании. Следование данной цели позволит сохранить долгосрочное лидерство на российском автомобильном рынке, предлагая автомобили по доступным ценам, и интегрироваться в мировое автомобилестроение. Практика показывает, что секрет успешных компаний кроется в хорошо отлаженных механизмах реализации стратегии, ее выбора в результате изменений во внешней и внутренней среде (рис. 3).

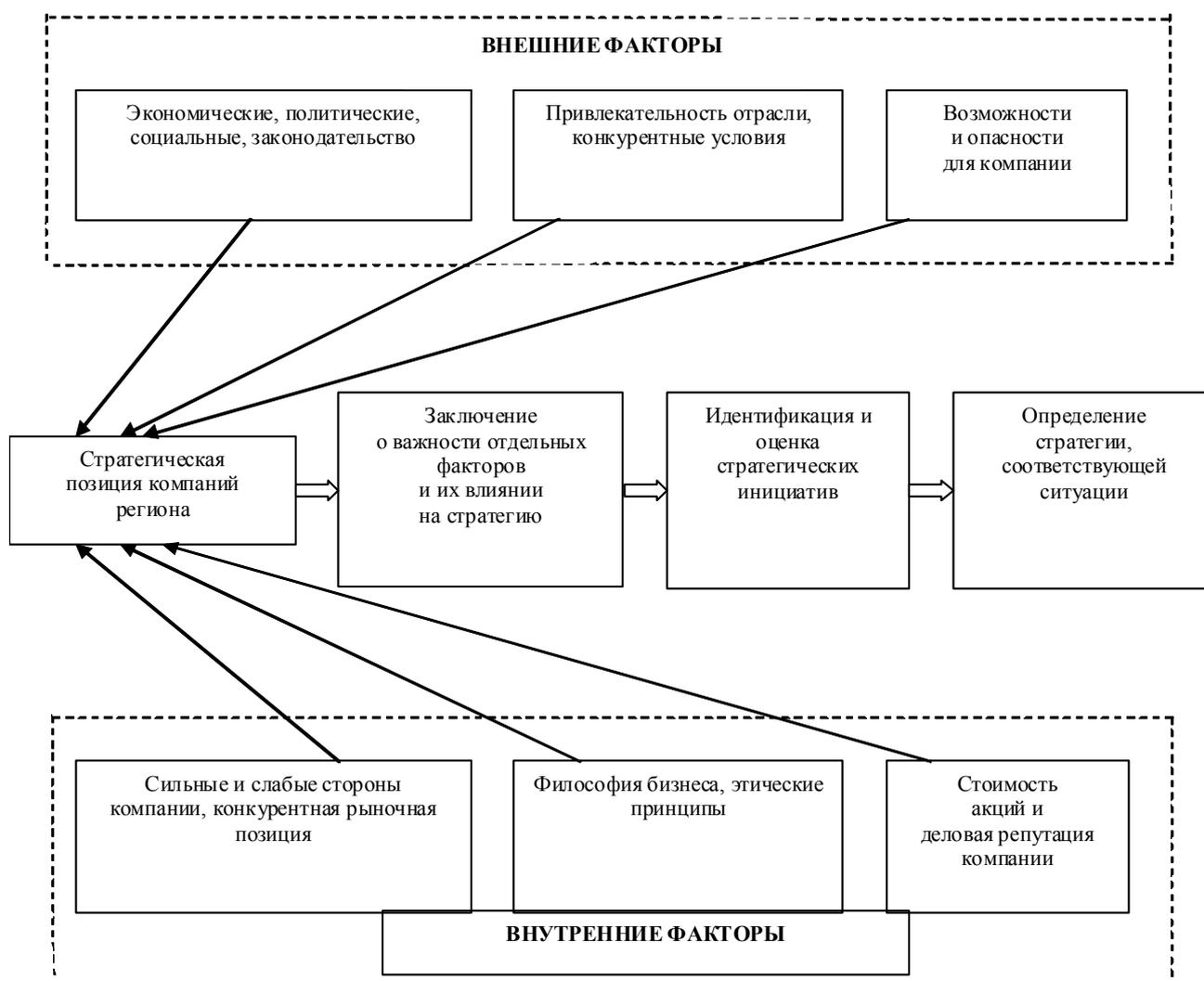
Миссия автомобильного кластера Самарской области состоит в том, чтобы на основе огромного мультипликативного потенциала кластера содействовать раскрытию инновационных возможностей организаций и населения Самарской области, повышению активности экономических субъектов, улучшению качества жизни, укреплению позиций региона как локомотива национальной экономики.

Влияние автомобильного сектора на экономику области в целом будет проявляться в разных направлениях (рис. 4):

– повышение мобильности населения – повышение экономической активности населения, содействие развитию предпринимательства;

– мультипликативный эффект – на каждое рабочее место в автостроении создается 10-20 рабочих мест в смежных отраслях, обеспечивается массовая занятость;

– инновационный эффект – востребованность в инженерных и научных кадрах, развитие интеллектуального потенциала страны.



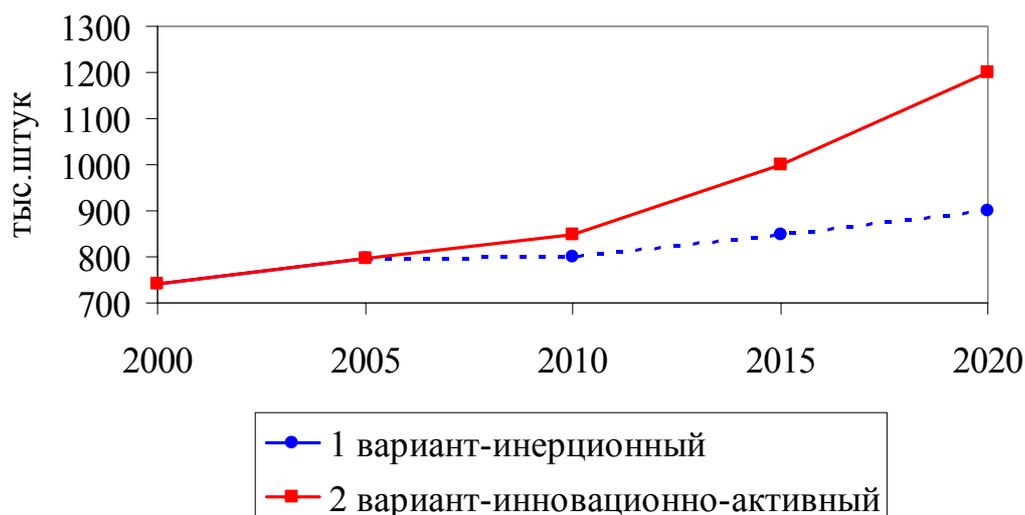
*Рис. 3. Факторы, определяющие выбор стратегии предприятий автомобильной промышленности региона*

Следует отметить, что стратегия развития кластера обеспечит увеличение объема производства в автомобилестроении в 2020 году в сравнении с 2005 годом по инерционному варианту развития в 1,8 раза, по инновационному варианту – в 2,8 раза [9].

С целью обеспечения конкурентных позиций на российском рынке участниками автомобильного кластера, в первую очередь крупными компаниями, должна быть выработана новая модель стратегического развития, основанная на расширении взаимодействия бизнеса и органов власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях в интересах развития инноваций и социальной сферы.

Таким образом, перед Правительством Самарского региона стоит стратегическая цель объединить разнородные позитивные тенденции в конкурентное преимущество региона, что потребует высокого качества управления и более четкого взаимодействия с кластерами. Такая политика не может быть только отраслевой, в ней много интеграционных направлений, основными из которых являются:

- эффективное использование промышленного потенциала на основе диверсификации;
- переход к инновационному типу развития с ускорением движения в постиндустриальное общество.



**Рис. 4.** Прогноз выпуска автомобилей в Самарском регионе до 2020 года, тыс. шт.

Таким образом, в заключение следует отметить, что тщательно обоснованная региональная стратегия устойчивого развития с зафиксированными в ней жизненно важными целями, приоритетами, задачами, аргументированными направлениями дейст-

вий и методами их реализации, направленными на повышение конкурентоспособности региона, неизбежно станет действенным механизмом координации хозяйственной деятельности предприятий и повышения качества жизни населения.

#### Библиографический список

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб. : ПитерКОМ, 1999. – 416 с. – (Сер. «Теория и практика менеджмента»).
2. Астанов К. Л. Модель адаптивно-стабильного развития российской экономики // Структурные преобразования в экономике: переход на инновационный путь развития : мат. междунар. науч. конф., посвящ. 100-летию со дня рожд. д.э.н., проф. Л. Я. Берри / науч. ред. Г. Г. Фетисов, ред.-сост. Е. А. Кувшинова. – М. : Изд-во МГУ, ТЕИС, 2008. – С. 121.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 1999. – 356 с.
4. Минцберг Г. Школы стратегий : пер. с англ. / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 331 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1995. – 701 с.
6. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 1999 с.
7. Патрушева Е. Г. Обзор теоретических концепций стратегического управления на основе роста стоимости компании // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 40–44.
8. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов : пер. с англ. / А. Томпсон, А. Стрикланд ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
9. Постановление Правительства Самарской области от 09.10.2006 г. № 129. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года.
10. Kiechel W. Corporate Strategists under Fire // Fortune. – 1982. – Dec. 27. – P. 38.
11. Charan R. Why CEO's Fail / R. Charan, G. Colvin // Fortune. – 1999. – June 21.
12. Wootton S. Strategic Planning : The Nine Step Programme / S. Wootton, N. Home. – Kogan Page, 1997.

***N. V. Nikitina\****

*\*Nikitina Natalia, Doctor of Economics, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_fin@tolgas.ru*

**FEATURES OF THE REGIONAL STRATEGY:  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT MECHANISMS**

*Key words: strategy, strategic management, sustainable regional development strategy, the regional mission, functioning and development of the automotive cluster in Samara region.*

*The article considers the relevance of strategic approach that implies the fact that Samara region should be regarded as the open system, the basic background for the functioning of which is not only in the internal, but also in the external environment. Priority in the development and implementation of innovative strategies for forming the economy in Samara region should be given to the automotive cluster. Participants of the automotive cluster, and AVTOVAZ in the first place, should work out development strategy, based on growing cooperation between business and government on federal, regional and municipal levels in order to promote innovations and social welfare.*

---

© Никитина Н. В., 2010

УДК 338.31

**С. Е. Степина\****\*Степина Светлана Евгеньевна, аспирант**Тольяттинский государственный университет, г. о. Тольятти**Svetlana23s@mail.ru*

## **ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

*Ключевые слова: эффективность, конкурентоспособность, логистическое управление, адаптивность, ресурсы, производительность.*

*Рассмотрены особенности оценки эффективности функционирования деятельности предприятия. Предлагаются оценочные координаты функционирования предприятия с позиции векторных критериев. Приводится оценка эффективности логистического комплекса на основе сбалансированных показателей.*

В соответствии с развитием экономики передовых стран [1, с. 3] данный этап получил название постиндустриального. Его можно охарактеризовать выросшей ситуацией на рынке продукции и отсутствием ярко и четко выраженных закономерностей. По словам Питера Дукера, данный этап развития экономики не имеет закономерностей.

Особенности постиндустриального этапа характеризуются постоянно возрастающей конкуренцией, необходимостью расширения ассортимента, предполагающего удовлетворение потребностей клиентов и т. д. В свою очередь это предполагает внедрение в деятельность предприятия методологии Lean Production (бережливое производство) и логистического управления.

Обострение конкурентной борьбы на внутреннем рынке, вступление России во Всемирную торговую организацию требует от отечественных предприятий непрерывного совершенствования качества оказываемых услуг, снижения затрат, постоянного совершенствования деятельности и систем управления с учетом достижений европейского и японского менеджмента.

Сегодня многие предприятия, оказывающие услуги, выстраивают свою деятельность на основе требований стандартов ИСО 9001:2000, которые позволяют создавать систему менеджмента организации, направленную на управление качеством.

Автопарк России ежегодно увеличивается. Каждый современный владелец автомо-

биля испытывает потребность в качественном сервисном обслуживании, поэтому неуклонно возрастает число конкурирующих станций технического обслуживания.

Обострившаяся ситуация на рынке ремонта и сервиса автомобилей, в том числе и на рынке технического обслуживания, объединенных единым термином «техобслуживание», определяет высокую конкуренцию в области услуг.

В борьбе за потребителя выходят на первое место такие показатели, как стоимость оказываемых услуг, время оказания услуги и качество проведенных работ.

Поэтому немаловажной задачей сегодня для станций технического обслуживания автомобилей является обеспечение соответствующей стоимости и механизмов создания конкурентных преимуществ.

Сегодня многие менеджеры обратили внимание на средства и методы бережливого производства, предложенные Сигео Синго, Тайити Оно, которые направлены на поиск и устранение издержек и потерь в производстве, выявление внутренних резервов, повышение производительности и качества.

Перед руководителями предприятий стоит сложная задача по эффективному управлению бизнесом, по достижению большей интеграции стратегии и операционного планирования.

В большинстве российских предприятий эффективность процессов оказания услуг достаточно низкая. Это связано с возникно-

вением в процессах производственных потерь, связанных с незавершенным производством, неритмичной работой, неоптимальной загрузкой оборудования, большими запасами и т. д. Отсутствует единая система на предприятии, позволяющая управлять ее эффективностью.

Рассмотрим основные оценочные координаты функционирования предприятия (рис. 1) [2].

Деятельность предприятия предлагается оценивать на основе следующих показателей:

- эффективность;
- конкурентоспособность;
- управляемость.

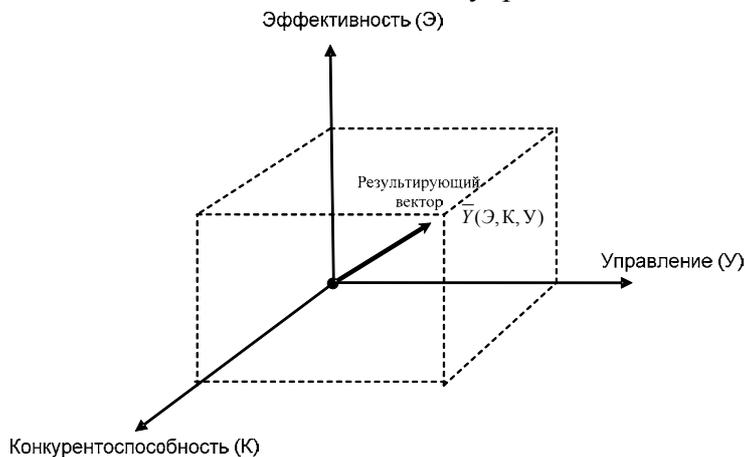


Рис. 1. Обобщенные показатели первого уровня функционирования системы

Представленный на рис. 1 векторный критерий  $\vec{Y}(\text{Э}, \text{К}, \text{У})$  (результирующий вектор) может дать характеристику эффективности предприятия.

Достижение максимального значения по данным показателям позволяет стабильно

развиваться и повышать эффективности деятельности организации.

Каждый из этих показателей можно разделить на показатели второго уровня (рис. 2).



Рис. 2. Обобщенные показатели второго уровня функционирования системы

Показатели второго уровня можно разделить на показатели третьего уровня.

В качестве одного из методов эффективного управления, который дает возможность реализовать стратегические цели предприятия, следуя которым оно сможет получить конкурентоспособные преимущества, а именно данные стратегические цели и задачи будут учитывать все аспекты и особенности развития, поэтому был выбран один из системных методов — Система сбалансированных показателей (ССП — Balanced ScoreCard, BSC).

Выбор СПП был обусловлен тем, что она позволяет одновременно учесть нефинансовые показатели (наряду с финансовыми), что необходимо для оценки деятельности организации, связанной с ее устойчивым развитием [2].

«Финансы», «Клиенты», «Внутренние процессы» и «Развитие» должны располагаться в строго иерархическом порядке.

Данные направления позволяют ориентироваться на следующее развитие. Какой организация видится своим клиентам (перспектива «Клиенты»)? Какие процессы организация должна совершенствовать, на каких сосредоточиться и развивать (перспектива «Внутренние процессы»)? С помощью каких внутренних резервов организация сможет продолжать свое устойчивое развитие и повышать эффективность своей деятельности (перспектива «Развитие»).

Направления целей по перспективам следующие:

- «Финансы» — цели, отвечающие за достижение стратегии в области финансовой стабильности;
- «Клиенты» — цели, отвечающие за удовлетворенность клиентов, помогающие достичь цели более высокого уровня, а именно цели в области финансового обеспечения;
- «Внутренние процессы» — цели, отвечающие за развитие внутренних процессов предприятия, позволяющих использовать потенциал предприятия с максимальной силой. Позволяет достичь целей высокого уровня, а именно достижения целей первых двух составляющих;
- «Развитие» — цели, отвечающие за развитие предприятия, раскрытие его внутренних резервов.

Построим систему оценочных показателей (рис. 3), из которой видно взаимосвязь

финансовых и нефинансовых показателей деятельности организации.

*Перспектива «Финансы»:*

1. Чистая прибыль — цель верхнего уровня, связанная со стратегией развития предприятия, позволяющая оценить функционирование предприятия с позиции финансовой устойчивости.

2. Денежный поток. Увеличение денежного потока ведет к достижению цели верхнего уровня.

*Перспектива «Клиенты»:*

1. Доля рынка. Укрепление на рынке. Предприятие выходит с новыми для своей деятельности видами продукции, услуг, а также интенсифицирует деятельность по некоторым уже существующим направлениям.

2. Количество потребителей. Привлечение новых клиентов.

3. Время выполнения заказа. Сокращение времени выполнения заказа как с момента, когда приступили к превращению сырья в готовую продукцию или начало оказания услуги и до получения денег за нее. Все это ведет к достижению целей верхнего уровня.

4. Стоимость выполнения заказа. Снижение стоимости ведет к достижению целей верхнего уровня.

*Перспектива «Процессы»:*

1. Объем реализации продукции.

Производить только требуемое количество и как можно более мелкими партиями.

2. Полные затраты на выпуск (себестоимость).

Сокращение внутренних затрат организации.

3. Объем материалов, комплектующих и готовой продукции, хранящейся на складе. Эффективное управление запасами позволяет организации удовлетворять или превышать ожидания потребителей, создавая такие запасы каждого товара, которые максимизируют чистую прибыль.

*Перспектива «Развитие»:*

Время производственного цикла.

Целевая функция времени цикла дает возможность каждому производственному подразделению (цеху, участку) достичь поставленных целей, сократить внутренние потери. Это значит, что предприятие получает возможность ускорить оборачиваемость оборотных средств, выполнить установленный план с меньшими затратами этих средств, высвободить часть оборотных

средств, все это ведет к достижению целей верхнего уровня.

Каждый показатель имеет свои преимущества и недостатки.

Так, например, среди основных недостатков, связанных с расчетом рентабельности инвестиций, можно выделить возможность искажения этого показателя в результате отсрочки технического обслуживания, сокращения издержек на исследования и маркетинг. Другими словами, значение рентабельности инвестиций повысится, в то время как в целом ситуация в компании ухудшится. Одним из наиболее существенных недостатков показателя рыночной стоимости компании является неточность прогнозов, вариабельность значений не позволяет точно сделать выводы. Для показателя рыночной стоимости компании можно

выделить один из существенных недостатков – это большое количество неточностей, которые приходится использовать при его расчете. Недостаток использования показателя экономическая добавленная стоимость – невозможность сравнивать между собой показатели экономической добавленной стоимости активов компании, существенно отличающихся по стоимости.

Поэтому при оценке эффективности предприятия недостаточно использовать финансовые показатели, необходимо также использовать нефинансовые показатели (рис. 3, табл. 1).

Таким образом, предложенные показатели позволяют оценить организацию, достижение поставленных целей по повышению эффективности.

Таблица 1

**Показатели, позволяющие оценить эффективность предприятия**

	Хозяева	Акционеры	Совет директоров	Управляющие организации	Руководители подразделений	Персонал
Финансовые показатели	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Балансовая прибыль.</li> <li>2. Чистая прибыль.</li> <li>3. Рыночная стоимость компании.</li> <li>4. Стоимость компании.</li> <li>5. Рентабельность собственного капитала.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рыночная стоимость компании.</li> <li>2. Прибыль на акцию.</li> <li>3. Доходность акций.</li> <li>4. Рыночная стоимость акции.</li> <li>5. Экономическая добавленная стоимость.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Срок окупаемости инвестиций.</li> <li>2. Рентабельности инвестиций.</li> <li>3. Чистая текущая стоимость.</li> <li>4. Внутренняя норма доходности.</li> <li>5. Остаточный доход.</li> <li>6. Денежный поток.</li> <li>7. Доходность собственного капитала.</li> <li>8. Доходность совокупных активов.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективность использования трудовых ресурсов:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- зарплатоемкость;</li> <li>- производительность труда;</li> <li>- трудоемкость.</li> </ul> </li> <li>2. Эффективность использования материальных ресурсов.                             <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Материалоемкость.</li> <li>2.2. Энергоемкость.</li> </ol> </li> <li>3. Эффективность использования основных средств.                             <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Фондоемкость продукции.</li> <li>3.2. Фондоотдача.</li> <li>3.3. Рентабельность основного капитала.</li> </ol> </li> <li>4. Эффективность использования оборотного капитала.                             <ol style="list-style-type: none"> <li>4.1. Оборачиваемость оборотных средств.</li> <li>4.2. Рентабельность оборотного капитала.</li> <li>4.3. Доходность продукции.</li> <li>4.4. Рентабельность продукции.</li> <li>4.5. Прибыльность продаж (оборота).</li> <li>4.6. Прибыль финансовых операций.</li> <li>4.7. Рентабельность товара.</li> </ol> </li> <li>5. Себестоимость.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Эффективность использования трудовых ресурсов.                             <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Зарплатоемкость.</li> <li>1.2. Производительность труда.</li> <li>1.3. Трудоемкость.</li> </ol> </li> </ol>	
Нефинансовые показатели					<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Способность производить с первого раза (FTT).</li> <li>2. Общая эффективность оборудования (ОЕЕ).</li> <li>3. Производство по плану (соответствие плану) (BTS).</li> <li>3. Количество произведенных единиц продукции за час рабочего времени.</li> <li>4. Площадь, занятая производством.</li> <li>5. Объем незавершенного производства (WIP).</li> <li>6. Время простоя (down time).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Порядок на рабочем месте.</li> <li>2. Техническое обслуживание.</li> <li>3. Выполнение плана производства, поставок.</li> <li>4. Трудоемкость операции.</li> <li>5. Выполнение суточного задания.</li> <li>6. Автоматизация операции</li> </ol>

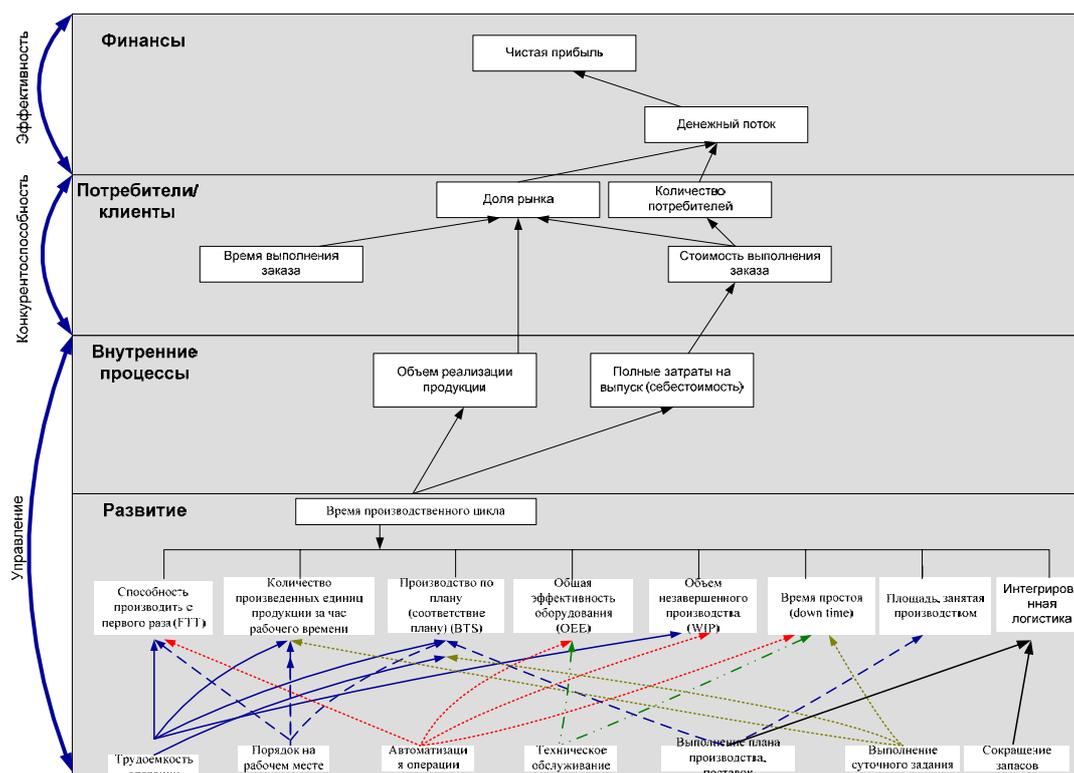


Рис. 3. Показатели деятельности СТО

#### Библиографический список

- Версан В. Г. Учреждение в России премии по качеству на базе мирового опыта – шаг повышению конкурентоспособности и совершенствованию деятельности отечественных предприятий / В. Г. Версан, В. И. Галеев, В. Л. Икинфиев // Стандарты и качество. – 1995. – № 10.
- Крылова Г. Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 711 с.
- Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
- Щипанов В. В. Квалитативно-экономическое управление предприятием / В. В. Щипанов, Ю. К. Чернова // Материалы «Известий Самарского научного центра Российской академии наук», спец. вып. «Технологии управления организацией. Качество продукции и услуг». – 2007. – Вып. 4. – С. 8-13.

**S. E. Stepina\***

\*Stepina Svetlana, graduate student, teacher of  
Togliatti State University, Togliatti  
Svetlana23s@mail.ru

#### FEATURES OF EVALUATING THE EFFICIENCY OF LOGISTICS SECTOR BASED ON BALANCED PERFORMANCE

*Key words: efficiency, competitiveness, logistics management, adaptability, resources, productivity.*

*The article deals with evaluation peculiarities of the company performance. The author suggests assessment coordinates of business functioning from vector criteria point of view. The research features the effectiveness assessment of logistics complex on the basis of balanced rates.*

УДК 334; 65

**И. А. Щеглов\***

*\*Щеглов Илья Александрович, аспирант*

*Пермский филиал Института экономики Уральского отделения Российской академии наук,  
г. Пермь*

*i.a.scheglov@yandex.ru*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НЕЗАВИСИМЫХ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ: ОБЗОР ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ**

*Ключевые слова: стратегическое управление, нефтесервисные компании, факторы, тенденции развития.*

*Стратегическое развитие отечественных независимых нефтесервисных компаний рассмотрено с точки зрения необходимости динамической адаптации к перманентным изменениям бизнес-среды, произведен обзор основных внешних и внутренних факторов организационного влияния, осуществлен анализ их содержания и тенденций развития.*

Нефтесервисные услуги являются одной из наиболее значимых составляющих процесса добычи нефти и газа. К ним относятся такие направления, как бурение скважин, капитальный и текущий ремонт скважин, повышение нефтеотдачи пластов, сейсмические, геофизические исследования и др. Комплекс сервисных услуг можно распределить на услуги, оказываемые собственными подразделениями нефтегазовых компаний и предоставляемые сторонними сервисными предприятиями.

По оценкам специалистов, сегодня рынок нефтесервисных услуг в РФ составляет ориентировочно 20 млрд долларов. Из представленных объемов примерно половина выполняется либо внутренними сервисными подразделениями вертикально интегрированных нефтяных компаний, либо их дочерними структурами, получающими заказы без проведения конкурсных процедур. Другие 10 млрд долларов являются предметом серьезной борьбы независимых нефтесервисных организаций, для которых оказание данных услуг является основным видом деятельности. На текущий момент данные объемы распределены следующим образом: 6 млрд приходится на работы, осуществляемые дочерними предприятиями высокотехнологичных западных сервисных компаний – Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes и других [6]. 4 млрд долларов контрактуются отечествен-

ными независимыми сервисными компаниями, крупнейшими из которых являются ООО «Буровая компания «Евразия», группа компаний «Интегра», ЗАО «Сибирская Сервисная Компания», С.А.Т. oil AG.

В этой ситуации особое значение для целей развития приобретает способность организации формировать и использовать устойчивые преимущества, формой выражения которых является стратегическое управление компанией. Одной из центральных теорий развития современного стратегического менеджмента является концепция динамических способностей, согласно которой «чтобы обеспечить устойчивый спрос на свою продукцию в условиях перманентных изменений бизнес-среды, фирмы должны располагать динамическими способностями распознавания новых бизнес-возможностей (и конкурентных «вызовов»), а затем извлечения из них экономической выгоды посредством принятия адаптационных управленческих решений и проведения адекватной организационной реструктуризации (трансформации компетенций)» [2, с. 473]. Таким образом, как формирование, так и реализация стратегии в значительной степени исходят из необходимости экономического анализа условий функционирования компании. В этой связи в данной статье предлагается рассмотрение определяющих факторов стратегического

развития крупнейших отечественных независимых нефтесервисных компаний. Структурно исследование среды нефтесервисных компаний произведено с учетом раскрытия внутренних и внешних факторов влияния.

Сегодня к наиболее значимым факторам внешнего окружения нефтесервисных компаний относятся конкуренция и ситуация на сырьевом рынке. При рассмотрении конкуренции предлагается ориентироваться на модель оценки состояния конкуренции в отрасли, предложенную М. Портером, в соответствие с которой суть конкуренции определяется уровнем влияния и взаимодействия пяти основных конкурентных сил. М. Портер выделяет следующие факторы: соперничество среди существующих конкурентов, рыночная сила поставщиков, рыночная сила покупателей, возможность появления новых конкурентов и давление со стороны продуктов-заменителей (субститутов) [3]. С учетом того, что конкурентная ситуация – это результат взаимодействия указанных факторов, задача анализа чувствительности по показателям представленного перечня не ставится.

Уровень интенсивности соперничества между нефтесервисными компаниями может быть охарактеризован как высокий. Основная причина – наличие большого числа участников рынка, предлагающих во многом идентичные услуги. Как уже было отмечено, рынок нефтесервисных услуг представлен отечественными и иностранными компаниями. Причем если конкуренция между резидентами и нерезидентами ограничивается в основном гораздо более высокой стоимостью услуг подразделений иностранных сервисных организаций, то в сегменте отечественных предприятий идет крайне серьезная борьба. Показательной особенностью проявления данного соперничества, крайне негативно оцениваемой крупными нефтесервисными компаниями, является демпинг. Ситуация складывается таким образом, что в борьбе за ограниченные по количеству заказы нефтяных компаний, большинство предприятий вынуждено идти на существенное снижение стоимости своих услуг. Источник подобного снижения цен зачастую состоит в использовании либо крайне изношенного

оборудования, либо в готовности работать без получения экономического эффекта с целью сохранения бизнеса. Вопрос настолько актуален, что одной из основных тем, обсуждавшихся в рамках четвертой международной конференции «Нефтегазсервис-2009», было создание саморегулирующейся организации «Нефтегазсервис», в том числе с целью урегулирования указанных проблем демпинга и качества сервиса.

Рыночная сила покупателей и характер взаимодействия с заказчиком в целом отчетливо проявились во время наступления финансово-экономического кризиса. Практически без исключения все нефтяные компании предложили своим сервисным организациям скорректировать в сторону уменьшения стоимость услуг по действующим договорам. По-существу, под предложением можно подразумевать односторонне снижение цен с уведомлением исполнителя. Нужно отметить, что в период кризиса данному пути последовали и международные нефтегазовые компании, отличие ситуации состоит в том, что ими были снижены цены преимущественно на высокорентабельные виды услуг по согласованию с подрядчиками.

Рассмотрение практики ценового прессинга со стороны нефтедобывающих предприятий определяется и спецификой регулирования порядка проведения расчетов между контрагентами – с началом кризиса также в одностороннем порядке по большинству контрактов отсрочка платежей была увеличена с 30-45, до 60-120 дней. Еще одной особенностью отечественных нефтяных компаний является требование по представлению сервисными предприятиями детальных калькуляций стоимости предоставляемых услуг. Таким способом, достигается повышенный контроль ценообразования, позволяющий в определенной ситуации ограничивать возможный рост стоимости услуг, предложив сервисному предприятию произвести оптимизацию определенных статей затрат. Соответствующая политика выстраивания партнерских отношений приобрела устойчивые черты и ее изменение маловероятно, в том числе по причине слабой ответной реакции нефтесервисных организаций.

Оценивая возможность появления новых конкурентов, можно выделить три ключевых аспекта формирования состава участников отечественного нефтесервиса. Во-первых, складывается тенденция к увеличению представленных на рынке предприятий за счет выведения на аутсорсинг соответствующих подразделений нефтегазовых компаний, роста количества сделок M&A с участием иностранных конкурентов, а также курса государства на создание нескольких национальных нефтесервисных организаций. Во-вторых, отсутствие как законодательных ограничений сферы деятельности иностранных компаний, так и мер поддержки отечественных организаций. В-третьих, прогнозируемый рост рынка нефтесервисных услуг. Рассмотрим отмеченные факторы более подробно.

Ввиду того, что стратегические интересы нефтяных компаний сконцентрированы на добыче нефти и газа, развитие смежных видов деятельности в рамках одной компании признается неэффективным. Данная позиция характерна для всех международных нефтегазовых компаний.

В России этот принцип начал реализовываться с выведения на сервис подразделений ОАО «НК «Юкос», на базе которых была сформирована ЗАО «Сибирская Сервисная Компания», аналогичному пути последовало ОАО «НК «Лукойл», после реализации наиболее крупного сервисного подразделения которого ООО «Лукойл-Бурение», было образовано ООО «Буровая компания «Евразия». Сейчас можно говорить об ускорении процесса выведения нефтесервисных подразделений на аутсорсинг. Так, летом 2009 г. ОАО «ТНК-ВР Холдинг» продала свои сервисные активы Weatherford. В сентябре 2010 года ОАО «АНК «Башнефть» заявила о намерении в течение ближайших нескольких лет вывести на сервис все свои основные подразделения. ОАО «Газпромнефть» планирует в течение 2011 года продать предприятия, входящие в состав ООО «Газпромнефть-Нефтесервис». Среди крупных нефтегазовых компаний, сохранивших в своей структуре сервисные подразделения, остаются ОАО «Татнефть» и ОАО «Сургутнефтегаз». Результатом рассмотренного генезиса

сервисных предприятий является их стремление к преодолению ориентации на первоначального заказчика, дифференциации портфеля заказов и активное включение в конкурентную борьбу за дополнительные рынки. Появление иностранных нефтесервисных компаний связано преимущественно с приобретением подобных активов реорганизуемых нефтегазовых компаний, наряду с которыми они получают основного заказчика. Вместе с тем, по оценкам экспертов, ключевым конкурентным преимуществом, позволяющим иностранным компаниям успешно предлагать свои услуги широкому кругу заказчиков, является их высокая технологичность.

Отмечая роль государства, можно провести следующую аналогию. В начале 2000-х годов государство встало перед выбором: владеть нефтегазовыми активами (в том числе через компании, находящиеся под контролем государства) или регулировать (кропотливо развивая систему косвенного регулирования, гибкой настройки имеющихся механизмов и создания новых инструментов). Выбор был сделан в пользу владения: формирование адекватной системы управления и регулирования является более сложной и долгосрочной задачей. В настоящее время такой подход наблюдается и по отношению к сервисному сектору [5, с. 48]. Вопрос создания национальной сервисной компании стоит достаточно давно. С момента возникновения независимых нефтесервисных организаций и активного проникновения на отечественный рынок ведущих международных компаний возникла проблема обеспечения реализации и защиты стратегических государственных задач в сфере недропользования. Несмотря на наличие споров о необходимости и в первую очередь степени подобного вмешательства государства, Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации уже заявило о формировании государственно-производственного холдинга «Росгеология». То есть, в тех областях, которые непосредственным образом связаны с контролем над запасами недр, где в последнее время наметилась тенденция широкого привлечения, если не сказать преобладания, иностранных подрядчиков,

новым участником рынка выступают государственные компании. Ориентирование государства на создание подобных сервисных структур объясняется и наличием очевидного примера эффективных и адекватных действий Китая в области формирования национальных нефтесервисных компаний, который при вступлении в ВТО достиг ряда договоренностей об отсрочке открытия данного рынка для иностранцев. В этот период удалось принципиально реорганизовать нефтесервисную отрасль. Многочисленные мелкие и средние компании были консолидированы, и на их базе создано несколько крупных холдингов, которые сегодня составляют достойную конкуренцию крупнейшим международным компаниям, в том числе на рынках Ближнего Востока и Средней Азии.

Между тем государственное регулирование отечественного рынка нефтесервисных услуг выражено слабо. В системе органов государственной власти отсутствуют профильные структурные подразделения, задачей которых было бы проактивное решение вопросов, касающихся сектора нефтесервисных услуг. Не предусмотрены меры поддержки отечественных компаний, в том числе предоставление налоговых преференций, консультационных услуг и прочее. Ограничение степени и сфер проникновения иностранных сервисных компаний также не производится.

Перспективы рынка нефтесервисных услуг оцениваются положительно, практически все эксперты сходятся во мнении о неуклонности его роста. Этот прогноз фактически подтверждает утвержденная Правительством Российской Федерации в ноябре 2009 г. «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года» и, главным образом, разработанная Институтом энергетической стратегии на ее базе «Концепция долгосрочного развития нефтяной промышленности России». Базовый вариант предусматривает в 2010-2030 годах стабильный рост добычи нефти с учетом необходимости обеспечения расширенного воспроизводства запасов нефти, повышения коэффициента извлечения нефти до 35-37%, роста доли Восточной Сибири и Дальнего Востока в общероссийской добыче нефти до 18-19% [8]. Все это потребует увеличения объемов бурения скважин, со-

вершенствования технологий добычи нефти, включая внедрение современных методов увеличения нефтеотдачи для повышения коэффициента извлечения нефти, проведения достаточного объема геофизических и геологоразведочных работ, очевидным следствием чего будет возрастание потребности в нефтесервисных услугах.

Давлению со стороны продуктов-субститутов из других отраслей услуги нефтесервиса не подвержены в силу своей специфики. Можно лишь отметить, что такая проблема носит больше внутриотраслевой характер и заключается в отличии технологического уровня оказания услуг различными предприятиями, прежде всего, иностранными и отечественными. Таким образом, эластичность спроса по товарам субститутам на современный комплекс нефтесервисных услуг в целом, как зависимость предпочтений потребителей от структуры предложения смежных отраслей, практически отсутствует.

Рассмотрение силы поставщиков нефтесервисных компаний важно произвести дифференцировано, в разрезе особенностей входящих ресурсов компании. Предложенный подход проистекает из того, что в последнее время по аналогии с нефтяными компаниями организации нефтесервиса в целях оптимизации и повышения эффективности своих основных бизнес-сегментов также следуют принципу выведения непрофильных видов деятельности на аутсорсинг. Доля данных услуг, а это обслуживание и ремонт оборудования, транспортно-логистические услуги и др., высока и составляет, например, при проведении буровых работ более половины себестоимости. Рынок данных услуг в большинстве случаев только начинает формироваться, причем основная его эффективность ожидается от достижения экономии на унификации по функциональному признаку и обеспечении большей результативности при обслуживании нескольких представленных на одной территории заказчиков. Вместе с тем, в случае консолидации данного рынка возможно повышение роли исполнителей при формировании договорных цен. Кроме поставщиков услуг, другим важным потоком являются материально-технические ресур-

сы. Их приобретение для нефтесервисных компаний не только упрощается, но и становится менее затратным с точки зрения размера наценки поставщиков. Во-первых, все большее развитие получает организация закупочной деятельности предприятия, в частности тендерные процедуры. Во-вторых, происходит существенное расширение предложения по поставке оборудования и материалов, в первую очередь продукции китайских производителей. Причем потенциал рыночного предложения китайской техники очень высок, и пока ограничен определенным несоответствием предъявляемых к оборудованию требований ГОСТ и стандартов API, в соответствии с которыми производится продукция для нефтегазового комплекса в КНР. В долгосрочном плане влияние поставщиков материально-технических ресурсов будет существенно снижаться, транспортно-заготовительные затраты в основном определяться степенью эффективности организации процесса материально-технического обеспечения внутри или вне предприятия.

Зависимость от ситуации на сырьевом рынке традиционна для нефтяной отрасли, в том числе нефтесервиса. Изменение мировых цен на нефть существенным образом сказывается на планировании производственной программы нефтяных компаний и как следствие объемов выполняемых сервисных услуг. Так, по подсчетам аналитиков, в период кризиса общие потери нефтесервисного рынка составили в среднем 30% в долларовом выражении и 15% – в рублевом. Наиболее существенное сокращение объемов произошло в сфере оказания геофизических услуг и разведочного бурения. Потери по ним, по данным различных экспертов, составили 39 и 42-43% соответственно [4]. Сегодня проблема дополняется высокой волатильностью стоимости нефти.

Таким образом, выше рассмотрены основные факторы внешней среды независимых нефтесервисных организаций. Их значение для развития компаний рассматриваемого сектора очень существенно. Вместе с тем, в анализ включены и внутренние факторы влияния. В качестве основных из них для нефтесервисных организаций мож-

но выделить финансы, производственные и технологические факторы, персонал.

Особое значение финансов обусловлено в первую очередь тем, что результаты деятельности предприятия выражаются именно через финансовые показатели. Характеризуя особенности состояния и управления финансовыми ресурсами нефтесервисной компании, можно выделить следующие моменты. Во-первых, высокая доля постоянных затрат в себестоимости услуг. Это негативно влияет на мобильность организаций нефтесервиса и делает их более чувствительными к изменению объемов получаемых по итогам торгов заказов. Во-вторых, невозможность обеспечения высокой рентабельности оказываемых услуг вследствие высокой конкурентной борьбы. В-третьих, отсутствие стабильных источников привлечения капитала. Отечественная специфика финансирования инвестиционных проектов через привлечение кратко и среднесрочных кредитов в период кризиса вызвала серьезные проблемы с их рефинансированием практически во всех отраслях. Кроме того, публичные нефтесервисные компании также столкнулись с трудностями привлечения денежных средств на финансовом рынке, так как их капитализация с наступлением экономического кризиса снизилась в разы, опередив по темпам снижения нефтяные компании. К особенностям текущего момента оценки состояния финансовой устойчивости можно отнести и значительный рост дебиторской задолженности по указанным ранее причинам.

Стоит отметить, что финансовое состояние нефтесервисной организации является одним из критериев оценки возможности предоставления заказов со стороны нефтяных компаний. Как отмечают большинство экспертов, роль данного критерия при проведении конкурсных процедур в последнее время значительно повысилась, таким образом заказчик пытается застраховать себя от рисков неисполнения контракта.

Производственные и технологические факторы развития нефтесервисного предприятия являются важной составляющей его успеха. Именно эти факторы сегодня во многом определяют привлечение и практически полное преобладание иностранных компаний на наиболее сложных участках

обслуживания нефтедобычи. Текущая ситуация финансирования НИОКР в России и за рубежом несопоставима. Так, крупнейшие международные нефтесервисные компании тратят на НИОКР: Schlumberger – около 320 млн долл. в год, Weatherford – примерно 200 млн долл. Информации по расходам на НИОКР в российских сервисных компаниях не имеется, но для сравнения можно указать, что ОАО «Газпром» в 2007 г. вложил в НИОКР около 100 млн долл. Вообще, удельные затраты на НИОКР на тонну нефтяного эквивалента отечественных нефтяных компаний на порядок (0,2 долл./т.н.э. против 0,8 – 3,44 долл./т.н.э.) ниже, чем у крупных зарубежных нефтяных компаний [1]. Проблема напоминает замкнутый круг, отечественные компании не имеют возможность финансировать НИОКР в необходимом объеме, потому что нет стабильного источника маржинального дохода, при этом отсутствие данных разработок ведет к потере возможности приобрести заказы на наукоемкую продукцию в дальнейшем. Состояние средств производства, прежде всего оборудования, также крайне низкое. Средний возраст российского парка бурового оборудования составляет 16 лет (износ около 80%), а в небольших компаниях — 20 лет (износ около 95%). Так, по оценкам аналитиков Банка Москвы, в результате полного износа у ООО «Буровая компания «Евразия» будет выбывать по 4 установки ежегодно начиная с 2010 г. Они считают, что в дальнейшем компания существенно сократит свою инвестиционную программу, и инвестиции будут направлены в основном на поддержание текущего количества установок и объема бурения [7].

Персонал является важной составляющей нефтесервиса. Уровень его квалификации определяет качество оказываемых услуг, в том числе и степень аварийности работ, выполняемых, как правило, на опасных производственных объектах. Сегодня при

анализе состояния кадров можно выделить две противоположные проблемы. С одной стороны, очень остро стоит проблема нехватки квалифицированных технических кадров как на рабочих, так и на инженерных должностях. При этом в качестве основного вопроса выступает проблема привлечения в отрасль молодых специалистов. Практически все организации отмечают высокую текучесть кадров, связанную с такими причинами, как сложность мотивации сотрудников, специфика вахтового режима работы. С другой стороны, в период кризиса многие компании вынуждены проводить сокращения, отказываясь сегодня от высококвалифицированных специалистов и теряя лояльность этих специалистов в будущем.

Предлагаемый обзор факторов стратегического развития независимых нефтесервисных компаний не является исчерпывающим. Основные факторы представлены исходя из их значимости для целей стратегического управления данными организациями. Рассмотренная проблематика долгосрочного развития предприятий относится, прежде всего, к крупнейшим компаниям нефтесервиса. С учетом этого произведена оценка текущего содержания факторов бизнес-среды и тенденций их развития. В результате проведенного анализа можно указать наиболее актуальные задачи стратегического управления независимыми нефтесервисными организациями. Это определение механизма взаимодействия рассмотренных факторов, оценка степени их влияния на долгосрочное развитие конкретной нефтесервисной компании и, главное, формулирование наиболее значимых управленческих компетенций для соответствующей нефтесервисной организации на основе установленных характерных особенностей структуры факторов влияния и перспективных направлений развития теории стратегического менеджмента.

#### *Библиографический список*

1. Демидов Е. Е. Кризисом по сервису / Е. Е. Демидов, С. А. Панов // Бурение и нефть. – 2009. – № 7/8. – С. 3-6.
2. Каткало В. С. Эволюция теории стратегического управления – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.

3. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454 с.
  4. Премиумизация нефтесервиса: либо пан, либо пропал / Аналитическая служба // Нефтегазовая вертикаль. – 2010. – № 17. – С. 24-27.
  5. Токарев А. Н. Нефтесервис в России: в поисках эффективной структуры // ЭКО. – 2010. – № 4. – С. 33-52.
  6. Шафраник Ю. К. Нефтегазовый сервис – Катализатор модернизации // Нефть России. – 2010. – № 10. – С. 78-81.
  7. Нефтесервисный сектор: Цены на нефть – катализатор роста [Электронный ресурс] // Сайт Банка Москвы. – 2010. – URL: [http://www.bm.ru/common/img/uploaded/analit/2009/file\\_16783.pdf](http://www.bm.ru/common/img/uploaded/analit/2009/file_16783.pdf)
  8. Развитие нефтяной промышленности России: взгляд с позиций ЭС-2030 [Электронный ресурс] // Сайт Института энергетических стратегий. – 2010. – URL: [http://www.energystrategy.ru/press-c/source/ngv\\_13-14\\_2010.pdf](http://www.energystrategy.ru/press-c/source/ngv_13-14_2010.pdf)
- 

***I. A. Shcheglov\****

*\*Shcheglov Ilya, graduate student of*

*Perm Branch of Economic Institute, Russian Academy of Sciences, Perm*

*i.a.scheglov@yandex.ru*

**PROSPECTS FOR STRATEGIC DEVELOPMENT  
OF INDEPENDENT OIL SERVICE COMPANIES: REVIEW OF KEY FACTORS**

*Key words: strategic management, service companies, factors and trends.*

*Strategic development of domestic independent oil service companies is considered from the perspective of the need for dynamic adaptation to the permanent changes in business environment. Major internal and external factors of institutional influence are reviewed; the analysis of their content and development trends is carried out.*

---

© Щеглов И. А., 2010

УДК 339.1

**Р. Г. Ерохин\****\*Ерохин Роман Геннадьевич, соискатель**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**kaf\_eio@tolgas.ru***ОСОБЕННОСТИ И СПЕЦИФИКА РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ**

*Ключевые слова: регион, региональный процесс, признаки социально-экономической системы, региональная экономика, региональный потенциал.*

*Обозначены особенности региональной формы экономических отношений, рассмотрены основные признаки региона как сложной социально-экономической системы.*

Исследование представленных в различных публикациях мнений ученых относительно сущности категории и региона по-

зволяет выделить еще несколько концепций, сформировавшихся в этом вопросе, что отражено в табл. 1.

*Таблица 1***Дефиниции категории «регион»**

Автор	Определения
Лексин В. Н., Швецов А. Н. [9]	Территорией мы называем определенную часть социального (в первую очередь населения), природного (в том числе природно-ресурсного и экологического), экономического, инфраструктурного, культурно-исторического и, наконец, собственно пространственного потенциала государства, которая находится в юрисдикции субфедеральных или местных (муниципальных) органов власти.
Тяглов С. Г. [13]	Регион – часть территории с более или менее однородными природными условиями, специфическими экономическими, демографическими, историческими условиями, на которой функционирует определенный комплекс отраслей производства, производственной и социальной инфраструктуры.
Некрасов Н. Н. [12]	Под регионом понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями, а главным образом характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой.
Гранберг А. Г. [5]	Регион – это определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих ее элементов.
Бильчак В. С., Захаров В. Ф. [3]	Регион – это социально-экономическая пространственная целостность, характеризующаяся структурой производства всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющая местные органы управления своей территорией (область, край, республика).
Коган Л. Н. [10]	Регион – ... группа областей, краев, республик, составляющих территориальное и народнохозяйственное целое (Северо-Западный федеральный округ, Западная Сибирь и т. п.).
Долятовский В. А. [7]	Регион в современном понимании – это сложный территориально-экономический комплекс, имеющий ограниченные внутренние ресурсы, свою структуру производства, определенные потребности и связи с внешней средой.
Арженовский И. В. [2]	Регион – ... выделившаяся в процессе общественного (территориального) разделения труда часть территории страны, которая характеризуется специализацией на производстве тех или иных товаров и услуг; общностью и специфическим по отношению к другим территориям характером воспроизводственного процесса; комплексностью и целостностью хозяйства; наличием органов управления, обеспечивающих решение стоящих перед регионом задач.

Автор	Определения
Шниппер Р. И. [14]	Здесь осуществляются полные циклы воспроизводства населения и трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, части национального богатства, денежного обращения, отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления продукции.
Кетова Н. П., Овчинников В. Н. [11]	Регион – крупная таксономическая единица производственно-территориального устройства страны и форма организации производственно-общественной жизни населения, отличающаяся экономическими, геополитическими, производственно-хозяйственными, культурно-этническими, динамическими характеристиками.
Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. Ф. [6]	Регион – территориальное образование, имеющее четко очерченные административные границы, в пределах которых воспроизводятся социальные и экономические процессы обеспечения жизни населения, обусловленные местом региона в системе территориального и общественного разделения труда.
Большая советская энциклопедия	Район (франц. «гауон», буквально – луч, радиус) – территория, выделяющаяся по каким-либо признакам, особенностям, в ряде случаев одна из таксономических единиц; иногда употребляется как синоним региона.
Толковый словарь русского языка Ушакова	Район – местность, определяющаяся какими-нибудь географическими, экономическими и т. п. признаками; административно-территориальная единица, входящая в состав областей (или краев) и республик (нов. офиц.); часть населенного пункта, города; место, пространство, на которое распространяется, в пределах которого совершается какое-нибудь действие.
Большой юридический словарь	Район – название низовой административно-территориальной единицы в большинстве субъектов РФ. На уровне района осуществляется местное самоуправление.

В последнее время все большее число специалистов в области региональной науки и особенно непосредственных руководителей краев, областей, республик сходятся в одном: регионами необходимо считать и субъекты Федерации.

Анализируя представленные в табл. 1 определения региона, следует подчеркнуть, что подход к рынку послепродажных услуг как к части регионального рынка, имеющего определенные границы, требует акцентирования внимания на общих условиях экономической деятельности и особенностях региональных рынков продуктов и услуг, труда, финансово-кредитных ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний; формировании региональной рыночной инфраструктуры и управлении ею. В новых экономических условиях региональный рынок становится доминирующей организационной формой хозяйственного развития региона.

В экономической литературе дореформенного периода встречаются попытки рассматривать регион как простую сумму хозяйственных отношений и производств, расположенных на определенной территории. В настоящее время превалирует точка зрения на экономический регион как на «внутренне связанное целое».

Говоря о регионе как особом субъекте хозяйствования и среде функционирования поставщиков послепродажных услуг, важно определить круг задач, которые в условиях рынка призвана решить региональная власть, а именно:

- корректировка решений, принимаемых хозяйствующими субъектами по критерию их индивидуальной прибыли, с учетом влияния этих решений на издержки других предприятий и на общее состояние региона;

- регулирование уровня и динамики издержек всей совокупности предприятий посредством своевременного развития региональной инфраструктуры.

С развитием науки меняются взгляды на региональный процесс. По мнению Э. Куклински, региональное развитие, региональные проблемы длительный период времени «рассматривались с точки зрения материального подхода. Строительство новых физических объектов, таких как фабрики и дороги, признавалось самым важным вкладом в развитие данного региона». На этапе формирования постиндустриального общества, как отмечает Э. Куклински, наиболее приоритетным становится нематериальный подход. «Концепция регионального развития, ориентированная на знания и иннова-

ции, доминирует не только в научной, но также и в практической сфере во все возрастающем числе стран» [4].

Следует заметить, что Э. Куклински рассматривает регионы как составные части пространственной экономической системы, где господствуют силы конкуренции. «Регионы, которые – благодаря своей более высокой конкурентоспособности – могут привлечь значительную долю отечественного и зарубежного рынка... Таким образом, регионы можно в принципе рассматривать как острова инноваций и духа предпринимательства в более широком контексте пространственной сети» [4].

Итак, основываясь на вышесказанном, в данной статье за основу принимается следующее определение региона:

Регион – это территория в административных границах субъекта Федерации, представляющая собой составную часть пространственной социально-экономической системы (либо единого национального хозяйственного комплекса), характеризующаяся: комплексностью, целостностью, специализацией и управляемостью, т. е. наличием политико-административных органов управления, способных в условиях господства рыночных сил принимать решения, обеспечивающие конкурентоспособность данной территории на отечественном и зарубежных рынках ресурсов, продуктов, финансов и на этой основе обеспечивающих высокое качество жизни населения.

Регион как народно-хозяйственный комплекс представляет собой часть территории страны, на которой функционирует и развивается система взаимосвязей между хозяйствующими субъектами и органами управления различных уровней. В современных условиях данное территориальное образование является одним из основных объектов хозяйственного регулирования. Это хозяйственное звено обладает основными признаками сложной социально-экономической системы:

- целостностью территории;
- сложностью организации;
- иерархичностью;
- целенаправленностью функционирования комплекса в целом и его отдельных звеньев;

- самоорганизацией функционирования;
- специфичностью развития.

Региональная экономика – среднее звено между макро- и микроуровнем экономики – обладает следующими характерными особенностями [8]:

- являясь подсистемой национальной экономики, региональная экономика не может рассматриваться как изолированная ее часть, соответственно, неправомерно абсолютизировать экономическую самостоятельность регионов, так как она имеет определенные границы;

- региональная экономика в большей степени связана с природно-климатическими факторами – наличием полезных ископаемых и других природных ресурсов, в том числе, благоприятных условий географической среды. Это обуславливает более сильную зависимость уровня развития региона от природно-ресурсных факторов и состояния окружающей среды;

- региональный народнохозяйственный комплекс, являясь комплексным по сути, т. е. имея в наличии многие отрасли и производства, определенным образом связанные между собой, не обладает, как правило, гармоничной структурой. Многие регионы узко специализированы на тех или иных сферах производственно-хозяйственной деятельности;

- потребность в стабильном характере воспроизводства и постоянном сохранении и приумножении потенциала региона. При нарушении стабильного процесса воспроизводства регион может перейти в разряд депрессивных.

Политика развития рынка послепродажных услуг как часть экономической политики региона должна предусматривать в качестве основы стратегии развития разработку системы мер, направленных на ориентированное функционирование и развитие экономики региона для обеспечения его комплексного социального развития. Соответственно, региональное управление должно выступать проводником общероссийских интересов с учетом специфики региона. Это не исключает особых региональных аспектов управления, напротив, учет особенностей позволяет избежать жесткой централизации в управлении экономическими процессами. Вместе с тем про-

ведение реформ регионального характера должно соответствовать общему вектору государственной реформации.

Следовательно, регионы могут обеспечить запуск нового воспроизводственного механизма, обеспечивающего взаимодействие микро- и макроуровневой экономики и общий переход от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства. Основываясь на представленном выше материале, отметим еще раз тот факт, что возрастает и значимость таких критериев для формирования понятия «регион», как:

- географические (расположение, величина территории, количество населения);
- производственно-функциональные (специфика преобладающих видов деятельности);
- социологические (нормы общения поведения) и др.

Следовательно, при разработке и принятии решений относительно развития послепродажного обслуживания в регионе обязательно должны учитываться следующие

индикаторы формирования и реализации регионального потенциала:

- динамика численности и уровень качества трудовых ресурсов в регионе;
- объем и структура основного капитала в регионе;
- уровень развития технологий и организации производства в регионе;
- объем и структура вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- уровень развития предпринимательства в регионе;
- качество системы образования и профессиональной подготовки в регионе;
- качество жизни в регионе;
- стабильность политической ситуации в регионе;
- инвестиционный и налоговый климат в регионе и др.

Таким образом, в данной статье обозначены особенности региональной формы экономических отношений, которые предполагают дальнейшее рассмотрение специфики региональных условий функционирования и развития Самарского региона.

#### *Библиографический список*

1. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М. : Экономика, 1973.
2. Арженовский И. В. Региональный рынок: воспроизводственный аспект. – Н. Новгород : Экономист, 1997. – С. 189.
3. Бильчак В. С. Региональная экономика / В. С. Бильчак, В. Ф. Захаров. – Калининград, 1998. – С. 94.
4. Бутов В. И. Основы регионоведения. – Ростов н/Д, 1998 / Kuklinski E. Globality versus locality. – Warsaw : Institute of Space Economy, 1990.
5. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов. – 2-е изд. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
6. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. Ф. Федин. – М. : Финансы и статистика, 2002.
7. Долятовский В. А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов // Регионология. – 1994. – № 2-3.
8. Зияндулаев Н. С. Моделирование региональных экономических систем. – М. : Наука, 1983. – 240 с.
9. Лексин В. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М., 1997.
10. Коган Л. Н. Словарь прикладной социологии. – Минск, 1984. – С. 254.
11. Кетова Н. П. Региональная экономика / Н. П. Кетова, В. Н. Овчинников. – Ростов н/Д : Изд. центр «МарТ», 1996.
12. Некрасов Н. Н. Региональная экономика. – М., 1978.
13. Тяглов С. Г. Региональная экономика. – Ростов н/Д : Феникс, 2001.
14. Шниппер Р. И. Регион: экономические методы управления. – Новосибирск : Наука, 1991.

**R. G. Yerokhin\***

*\*Yerokhin Roman, applicant of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_eio@tolgas.ru*

**FEATURES AND PECULIARITIES OF REGIONAL GOODS  
AND SERVICES MARKET**

*Key words: region, regional process, features of socio-economic system, regional economics, regional capacities.*

*The article studies the features of the regional forms of economic relations; the author considers the main features of the region as complex socio-economic system.*

---

© Ерохин Р. Г., 2010

УДК 330.3.001.7

**П. В. Корчагин\***

\*Корчагин Павел Валентинович, кандидат технических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_eio@tolgas.ru

## МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

*Ключевые слова: региональная инновационная система, человеческий капитал, производственный капитал, рыночный капитал, инвестиции в информационный капитал.*

*Рассмотрены характерные особенности человеческого, производственного, рыночного капитала. Сформулированы основные условия, которые обеспечивают успех инвестирования в интеллектуальный капитал. Определены механизмы, которые стимулируют бизнес-структуры осуществлять инвестиции в информационный капитал.*

В современных российских условиях человеческий капитал является скорее потенциальным фактором социально-экономического развития (в то же время именно базовые возможности человеческого капитала отличают «Россию от любой развивающейся, да и практически от любой восточноевропейской страны» [5, с. 43]. Так, со-

гласно плану мероприятий количественных и качественных показателей, составленному Министерством экономического развития и торговли РФ в рамках «Концепции-2020», предполагается планомерно наращивать инвестиции в человеческий капитал как на государственном уровне, так и на уровне бизнес-структур [2, с. 35].

Таблица 1

### *Повышение качества человеческого капитала в России*

Основные результаты инвестиционной деятельности	Годы		
	2006	2011	2020
Расходы на образование, % ВВП	4,6	5,2	5,5
частные	0,7	0,8	1,0
государственные	3,9	4,4	4,5
Расходы на здравоохранение, % ВВП	3,9	4,8	6,3
частные	0,7	0,9	1,5
государственные	3,2	3,9	4,8

Для превращения этой потенциальной отдачи от человеческого капитала в реальность, для вывода человеческого потенциала из латентного состояния, для его активизации, то есть для его эффективной реализации, должны существовать соответствующие институты в обществе.

*Производственный капитал* — та часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, оргструктура, патенты, бренды и т. д. Производственный капитал — это организационные возможности фирмы ответить на требования рынка. Он отвечает за то, как

человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Производственный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи. Знания стали важнейшим производственным фактором и фактором быстрого развития высокотехнологичных отраслей, основой для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики и ее безопасности. Вследствие этого встал вопрос о направленном развитии новых технологий, широком их внедрении. Новая институциональная теория в этот период сосредоточивается на проблемах системы националь-

ных институтов (рыночные и нерыночные: организации, нормы), их функционирования, развития, координации взаимосвязей между различными по своей природе институтами. Вводится понятие «национальная инновационная система», которое трактуется как «совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ».

В нашей стране государство только теперь озабочено проблемами развития информационной сферы. В настоящее время увеличена величина расходов на НИОКР. В 2006 г. она составила 71,7 млрд руб., но по сравнению с реальными потребностями экономики она весьма мала. Согласно плану мероприятий для Министерства экономического развития и торговли РФ к 2010 г. ее предполагают увеличить почти на 140%, что составит 170 млрд руб. [2, с. 35-36].

Сформулируем основные условия, которые обеспечивают успех инвестирования в *производственный капитал* и ИТ-технологии в коммерческом секторе:

*1. Заинтересованность высшего руководства в автоматизации информационной составляющей процессов предприятия.*

- Постановка целей руководством, создание условий для регламентации основных процедур процесса и контроль достигнутых результатов являются основой для построения эффективной ИТ-платформы.

- Смысл ИТ-стратегии заключается в превращении инвестиций в знания из хаотического процесса в управляемый.

- Неэффективна практика постепенного перехода от одной ИТ-системы к другой, вызванная длительным сроком настройки и адаптации новых программных средств под нужды организации. В таких случаях на персонал предприятия ложится большая нагрузка по поддержанию старых ИТ, работе над освоением новых ИТ, а также интеграции информационных потоков, генерируемых старыми и новыми программными средствами.

*2. Готовность к активному реформированию существующих бизнес-процессов.*

- Устаревшие с моральной точки зрения процессы следует уничтожить, а на их месте построить новые, ориентированные на качество, высокую скорость обработки

сигналов, инновационную активность и максимальное удовлетворение запросов потребителей. М. Хаммер – известный специалист в области реинжиниринга, рекомендует не «обрамлять» устаревшие методы работы современными технологиями [4].

- Организации для реформирования бизнес-процессов могут использовать, например, рекомендации системы Всеобщего контроля качества (Total quality management) или локального стандарта Управления производственными ресурсами (Manufacturing resources planning).

*3. Необходимость финансирования проекта в течение всего периода функционирования.*

- Ошибочно полагать, что большинство инвестиций в производственный капитал осуществляется на этапе внедрения НИОКР и ИТ-технологий. Во-первых, автоматизация начинается с типовых функций, и дальнейший переход к специфическим процессам требует написания дополнительных модулей.

- Во-вторых, современная экономика требует динамично развивающихся организаций, в которых реинжиниринг осуществляется непрерывно, и в соответствии с его результатами меняется программное обеспечение.

- Целесообразно формировать бюджеты средств, выделяемых на информатизацию, в рамках ИТ-стратегии предприятия.

- При анализе инвестиционного процесса необходимо учитывать готовность системы управления к изменениям: высококачественные и, как правило, дорогостоящие ИТ-платформы предназначены для динамичных организаций, находящихся в постоянном процессе адаптации к требованиям внешней среды. В организациях с низким уровнем мобильности целесообразно автоматизировать только типовые функции, поскольку многие процессы требуют ревизии. Для этих целей подойдет относительно недорогое программное обеспечение, опирающееся на базовый набор стандартных модулей.

- Анализ реальной ситуации на российских предприятиях показывает, что далеко не все могут выполнить эти условия. Требуется еще значительная работа по реорганизации бизнес-процессов. Для проведения подобной работы нужны квалифицированные кадры и соответствующие требования внешней среды организации.

*Рыночный капитал* – это капитал, который складывается из связей и устойчивых отношений с внешней средой. Одна из главных целей формирования рыночной части информационного капитала – создание такой структуры, которая позволяет достигать целей коммерческой организации как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Ключевым моментом развития современных фирм является не только ИТ-обеспечение внутренних бизнес-процессов, но и взаимодействие предприятия с поставщиками, управление межкорпоративными связями по всей цепи взаимодействия и т. д.

Эти задачи решаются за счет внедрения современных систем комплексного управления предприятием ERP-систем (Enterprises Resources Planning) и систем управления цепочками поставок – SCM (Supply Chain Management). Для повышения внутренней координации внедряются так называемые системы управления знанием – KMS (Knowledge Management Systems), которые значительно упрощают и повышают результативность внутрикорпоративного управления.

Эффективная система работы с клиентом также невозможна сегодня без привлечения информационных технологий, создания специализированных баз данных клиентов, систем мониторинга и обработки информации в реальном времени о состоянии рынка, обеспечения мгновенной обратной связи с потребителем.

Поэтому отличительной чертой современной фирмы является информационное обеспечение стратегий работы с потребителем, что реализуется, например, в форме внедрения CRM-систем (Customer Relationship Management).

Следовательно, внедрение информационных систем ведет к значительному снижению транзакционных издержек, повышению организационной гибкости предприятия, а значит – к снижению одного из главных видов риска, связанного с высоким динамизмом и стохастичностью современных рынков. Именно от этого зависят возрастающие расходы фирм на информационные технологии, которые становятся необходимым условием конкурентоспособности, а обязательным элементом оценки экономической безопасности производства признается ана-

лиз уровня его информатизации. В соответствии с той же логикой, новую систему принципов М. Кастельс назвал информационно-технологической парадигмой [1].

Но информационные технологии имеют обратную сторону. Например, интенсивно используя в повседневной практике информационные технологии, фирма рискует утечкой конфиденциальной информации, так как становится «прозрачной» для других игроков. Это своего рода плата за допуск к более высокой эффективности. В этой связи возникает проблема информационной безопасности производства, которая проявляется в предотвращении информационной «прозрачности» организации и, в частности, инновационного проекта.

Основными мерами в данном случае должны стать: защита информационно-коммуникационной инфраструктуры от несанкционированного доступа; антивирусная защита программного обеспечения; предотвращение утечки ценной информации; снижение текучести ИТ-персонала, особенно связанной с его уходом на конкурирующие фирмы.

В целях контроля различных аспектов взаимоотношений с партнерами-исполнителями и недопущения ухудшения результатов деятельности по проекту из-за неверного их выбора, каждому предполагаемому партнеру или исполнителю рекомендуется присваивать группы риска. Структурирование партнеров-исполнителей по группам риска должно производиться на основе досье, которое представляет собой структурированную совокупность данных о физическом или юридическом лице, которым является предполагаемый партнер-исполнитель. Досье должно регулярно пополняться в соответствии с новыми сведениями.

На основе досье обычно дается заключение о группе риска потенциального партнера-исполнителя. Присвоение группы риска осуществляется, как правило, на основе работы привлеченных независимых экспертов.

Пренебрежение принципами безопасности в обмен на быстрый успех делает инновационные предприятия уязвимыми, а невозможность обеспечить ее лишает мотивации в проведении последовательной и полновесной инновационной политики. Проблема имеет

системный характер, а потому требует продуманных шагов как со стороны фирм, так и со стороны государства.

Со стороны фирм необходимо включение в число приоритетно финансируемых специальных антирисковых мероприятий, охватывающих весь инновационный цикл – от этапа выработки решения о разворачивании инновационного проекта до этапа коммерциализации инновационной продукции. Базовый план таких мероприятий обрисован выше.

Со стороны государства необходимы дополнительные меры по развитию экономических институтов, которые позволяли бы обеспечивать минимально необходимый уровень экономической безопасности инновационных проектов компаний. Значительный потенциал в данном случае имеет институт государственно-корпоративного партнерства. Речь идет о повышении роли государства в области контроля наиболее крупных процессов и регулирования корпоративных займов. Первое направление имеет особое значение. Крупный капитал является основной российской экономики, в его лице государство получает мощный инструмент решения экономических, социальных и политических задач. Поэтому целесообразно было бы повысить роль государства в сфере контроля экономической безопасности наиболее крупных проектов, осуществляемых ведущими российскими корпорациями.

Определим условия для повышения эффективности в рыночный капитал компании:

*1. Стремление к открытости бизнеса, предполагающее не только готовность к сотрудничеству, но и высокий уровень его прозрачности.*

- Требование прозрачности подразумевает, что бизнес действует в соответствии с установленными законами правилами, то есть имеет уже определенную степень стандартизации.

- С проблемой непрозрачности бизнеса тесно переплетается проблема выбора IT-разработчиков не по объективным критериям. Например, выбор может осуществляться на основе личных соображений в ущерб организационным преимуществам.

*2. Обеспечение экономической безопасности и снижение рисков через государственно-частное партнерство, которые яв-*

*ляются неизменными спутниками инвестиционного процесса. Подобное положение является особенно актуальным в условиях экономического кризиса.*

- Четкость ожидаемых результатов: контроль результатов деятельности; конкретизация обязательств партнеров и исполнителей; анализ рыночной оценки продукции.

Проведенный анализ показывает, что для осуществления инвестиций российскими компаниями в информационный капитал необходим своеобразный прорыв в экономику знаний. Для совершения этого прорыва возможно два пути: создать свою собственную оригинальную модель инвестиций в знания, добившись интеллектуализации общественного производства и предприняв для этого значительные по нынешней обстановке вложения; органично интегрировать национальную экономическую систему в мировую систему, сохранив за собой приоритетные направления инвестиционной деятельности в экономику знаний.

Обеспечить полный комплекс научных исследований по всем необходимым приоритетным направлениям сложно, тем более на данном этапе экономического развития. Следовательно, органичная инновационная интеграция может быть осуществлена быстрее, потребует меньше усилий и менее затратная, чем построение собственной модели инновационной системы. Поэтому, думается, в ближайшей перспективе реалистичность второго варианта оценивается выше. Однако реализация его неоднозначна, требует решения множества других проблем, во многом зависит от внешнеэкономических связей и не снимает задачу трансформации экономической системы России. При выборе любого варианта первоочередное внимание необходимо уделить формированию прогрессивных системных условий, способствующих развитию народного хозяйства.

Мы предлагаем определить механизмы, которые стимулируют бизнес-структуры осуществлять инвестиции в информационный капитал:

1. Практика США и других развитых стран свидетельствует, что согласование досрочных интересов начинается с публичной разработки, принятия и исполнения документов по общенациональной стратегии,

которые служат основой для учета интересов бизнес структур. Подобной стратегией в нашей стране может стать «Концепция долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года». На основе концепции этой стратегии целесообразно принять национальные проекты и долгосрочные целевые программы по решению отдельных проблем инвестиционного процесса в информационный капитал.

2. Необходима разработка и внедрение технологий, на основании которых будет осуществляться инвестиционный процесс в НИОКР. Для этого нужны конкретные проектные оценки профильных исследовательских и конструкторских организаций. С позиции развития экономики и организации производства можно высказать следующие общие соображения.

Существует мнение, что отечественная наука недостаточно активна и эффективна. В доказательство подобного суждения приводятся такие показатели, как число патентов и индекс цитируемости. Действительно, по данным консалтинговой компании Thomson Scientific, по итогам 1995-2005 гг. Россия заняла 8-е место в мире по количеству опубликованных научных статей и 18-е – по частоте их упоминания. По различным расчетам, в России регистрируется в год в 6 раз меньше патентов, чем в США [3, с. 43].

Но инновационный потенциал России, доставшийся в наследство от бывшего СССР, пройдя тяжелейшие времена 1990-х гг., в значительной степени сохранился, а в последние годы на волне явного интереса государства к науке стабилизировался и окреп. И этот потенциал по масштабу и качеству по-прежнему соответствует потенциалу мирового инновационного лидера.

Таким образом, Россия бесспорно обладает весьма значительным инновационным потенциалом, что подтверждается техническими достижениями прошлого и настоящего. Но заметно, практически отстает по всем показателям, характеризующим инновационность экономики. И дело здесь в том, что реальный сектор экономики слабо заинтересован в инновационных разработках. По оценкам экспертов, уровень восприимчивости нашей экономики к открытиям и разработкам составляет всего 5%.

Остальные 95% результатов НИОКР оказываются невостребованными [3, с. 44].

3. Большое значение для развития инвестиционного процесса имеет система стимулов, побуждающих субъекты инновационной деятельности ориентироваться на передовые достижения технической мысли. Такими стимулами могут служить стандарты, экологические или иные нормы, прямые или косвенные финансовые стимулы, государственные заказы и т. п. Такая система у нас достаточно «мягкая» (например, нормы токсичности отработавших газов на автомобильном транспорте). Стимулирующая роль, например, экологических норм существенно снижается из-за того, что в реальности существует много возможностей их обойти. Существующие в странах Евросоюза жесткие нормативы, такие как запрет на использование фреонсодержащих хладагентов или запрет на эксплуатацию автомобилей старше семи лет, как и многие другие, являются существенными стимулами инновационного развития.

4. Снижение издержек в современном высокотехнологичном и наукоемком производстве должно достигаться за счет поддержки государством частных образовательных программ, информационных исследований, технических разработок.

Косвенные методы стимулирования инвестиционной активности, такие как налоговые вычеты и преференции, до недавнего времени были незначительными и, следовательно, малоэффективными. Разрабатываемые изменения к налоговому законодательству предусматривают существенное увеличение льгот для инноваторов, особенно в части освобождения инновационной деятельности от НДС и увеличения амортизационной премии. И все же они по-прежнему ниже, чем аналогичные вычеты и преференции в странах, занимающих лидирующее положение в инновационной гонке. Для сравнения, в США насчитывается более сотни льгот, активизирующих научно-технический прогресс. Общая сумма налоговых льгот примерно равняется затратам компаний на инновации. В Японии, Канаде, Франции, Италии предусматривается 100%-ное исключение из облагаемого налогом

дохода затрат на инвестиции, в Бельгии – 110, в Австралии – 150% [3, с. 44].

5. В формирующейся социально-ориентированной экономике современной России необходимо создавать условия для того, чтобы каждый человек мог реализовать свои способности. Поэтому перед современными бизнес-структурами и государством стоит более широкая задача, чем подготовка кадров, — создать лучшие условия для полноценного воспитания молодых кадров и непрерывного обучения уже работающего персонала.

Сложившиеся в нашей экономике реалии не понуждают предпринимателя активно инвестировать в человеческий капитал фирмы. Так, например, многочисленные частные строительные предприятия не заинтересованы в повышении производительности труда и внедрении новой техники. Они располагают дешевой и малоквалифицированной рабочей силой. Результат – неоправданное использование технологий 1930-х гг. и абсолютная инновационная пассивность. Правда, в том же строительстве весьма активно используют новые строительные материалы, зачастую иностранного производства, то есть остается технологическая зависимость. Это создает некоторую иллюзию инновационного благополучия, которая исчезает при анализе уровня производительности труда. Почти аналогичная картина наблюдается во многих других отраслях.

Признано, что низкий уровень заработной платы приводит к низкой производительности и является фактором, определяющим слабый спрос на инновации. Половина российских компаний в обрабатывающем производстве вообще не тратятся на НИОКР и только у 20% эти расходы превышают 1 млн руб. в год. В среднем на инновации уходит 0,4% выручки обрабатывающих предприятий. Наиболее наукоемкие отрасли – машиностроение (2,4% выручки расходуется на инновации), металлургия (2,2%) и химическая промышленность (1,94%). В ведущих мировых компаниях эта доля составляет 7-12% [3, с. 44].

6. Изменяются основные принципы ценообразования применительно к рынкам наукоемкой продукции и высококвалифицированной рабочей силы. Механизмы цен,

по нашему мнению, должны обеспечивать такое равновесие спроса и предложения, при котором качественные информационные товары и услуги будут доступны по цене предприятиям малого и среднего бизнеса. Все высокотехнологичные производители смогут реализовывать нужную потребителям продукцию в полном объеме по ценам, обеспечивающим покрытие издержек, и получить прибыль, достаточную для инвестиций в развитие.

Ценообразование не должно быть связано с получением монопольных и спекулятивных сверхдоходов. Например, «эффект КВЕРТИ», который стимулирует отсеивание технологий, альтернативных доминирующей, даже если они более совершенны. На практике в США и других развитых странах действует мощное антимонопольное и антиспекулятивное законодательство. Однако в нашей стране действующий Указ 1992 г. «О либерализации цен» не способствует этому.

7. Создать эффективную систему финансового посредничества через изменение институциональной среды, дебиюрократизации банковской системы, снижение транзакционных издержек получения кредита. Инновационные предприятия не соответствуют таким параметрам, как равномерность денежного оборота или наличие имущественного залога, величина валовой прибыли. В настоящее время российские банки связывают выдачу кредита именно с этим параметром. Поэтому необходимо изменение критериев предоставления банковского кредита с упрощенной формой документов для наукоемких проектов. В качестве подлинных критериев могут служить: емкость рынка нового оборудования, оценка будущей перспективности наукоемкого проекта и долгосрочной средней рентабельности, окупаемость проекта. Страховку рисков для банков по крупным инновационным проектам, стратегически важным направлениям должно взять на себя государство.

Наукоемкое предприятие обычно представляет банку план с изложением содержания проекта, характеристик изделия, сведений о конкурентах, ценовой политике, своей позиции на рынке. Информация может использоваться банком в интересах «третьих» лиц. В связи с этим требуется и

защита приоритетности проекта, технических решений. Российскому законодательству об авторском праве необходимо учитывать данные обстоятельства.

Таким образом, очень важно при механизме стимулирования инвестиций в знания на уровне бизнес-структур учитывать опыт и сложившуюся модель поведения и

развития микроуровневых агентов – промышленных предприятий, разработчиков новой техники, прикладных НИИ и КБ. Именно недостаток внимания к процессам на микроуровне превращает макроэкономическую политику в малоэффективную, консервируя технологическую отсталость российской экономики.

#### *Библиографический список*

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура : пер. с англ. / под ред. О. И. Шкаратана. – М. : Изд-во ГУВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Любимцева С. Инновационная трансформация экономической системы // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 28-39.
3. Тарутин А. «Узкие места» инновационного процесса // Экономист. – 2008. – № 10. – С. 42-46.
4. Хаммер М. Реинжиниринг: не автоматизируйте – уничтожайте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/chuvakhin/bpr.shtml>.
5. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 42-49.

---

***P. V. Korchagin\****

*\*Korchagin Pavel, PhD in Technical Science, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_eio@tolgas.ru*

#### **METHODOLOGICAL ASPECT OF REGIONAL INNOVATION SYSTEM**

*Key words: regional innovation system, human capital, productive capital, market capital, investment in information capital.*

*The article studies characteristic features of human, industrial and market capital. The author formulates basic conditions that ensure successful investments in intellectual capital. The mechanisms driving the business structures to invest in information capital are defined.*

---

© Корчагин П. В., 2010

## РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 377(658)

**Р. К. Крайнева\***

*\*Крайнева Раиса Канафиевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
zaisa-krayneva@yandex.ru*

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Ключевые слова: новшества, инновация, инновационные подходы, образовательные услуги, конкуренция, конкурентная среда, учебные заведения.*

*Проведено терминологическое акцентирование основных понятий, представлен обзор проблем и перспективы инновационных подходов к реализации профессиональных образовательных услуг.*

Радикальные изменения конца XX – начала XIX вв., произошедшие в новейшей истории России в сфере политики, экономики, государственного устройства, существенным образом детерминировали социальную и культурную составляющие жизнедеятельности общества. В свою очередь, эти изменения обусловили ускорение процессов реформирования и совершенствования национальной системы образования на всех ее уровнях.

Современные системы оказания профессиональных образовательных услуг, направленные на подготовку востребованных конкурентоспособных специалистов, должны основываться на обновленных формах и способах организации и управления, принципиально новом техническом и информационном обеспечении образовательного процесса, приемах оценки уровня качества и компетентности как обучающихся, так и преподавательского состава и т. д.

Образовательные услуги должны соответствовать характеру и специфике изменения конкурентной среды, только тогда образовательные учреждения смогут эффективно развиваться. При этом, подготовка кадров является необходимым ресурсом развития социально-экономической сферы и, следовательно, должна соответствовать тенденциям и динамике трансформаций внешней среды, происходящим как на мак-

роуровне (общемировые тренды, обуславливающие трансформацию образовательной системы на государственном уровне), мезоуровне (изменения, характеризующиеся региональной спецификой) и микроуровне (усовершенствования процессов оказания образовательных услуг на уровне конкретного образовательного учреждения).

Следует выделить основополагающие принципы, которые необходимо учитывать в процессе осуществления модернизации образовательных систем на любом уровне: удовлетворение требованиям непрерывности и модальности, фундаментальности и универсальности, антропологизма и демократизма, но основополагающая ее особенность – инновационная составляющая.

В условиях нарастающей динамики социальных изменений и ужесточения конкуренции именно эта особенность образовательных услуг является своеобразным индикатором эффективности функционирования и управления образовательными организациями. Инновационные процессы, определяющие реформирование российского образования, не смогут обеспечить системных, устойчивых результатов без распространения практики нововведений на ступени управления образовательными системами. Однако, как показывает опыт, приложение инноваций в сфере оказания про-

фессиональных образовательных услуг и управления данными процессами осуществляется в большинстве случаев фрагментарно, не системно.

Задачей современной России является масштабная модернизация экономики, что потребует привлечения большого числа компетентных специалистов соответствующего уровня подготовки. Президент РФ Д. А. Медведев отмечает, что «вместо «примитивной сырьевой» экономики мы должны за короткий промежуток времени создать «умную экономику», способную производить уникальные знания, инновационную продукцию и новые виды технологии» [1]. Следовательно, учебные заведения, оказывающие профессиональные образовательные услуги, должны быть высоко инновативными, иначе не будут соответствовать уровню потребностей современной экономики.

Прежде чем приступить к рассмотрению инновационных подходов реализации профессиональных образовательных услуг в конкурентной среде, следует провести терминологическое акцентирование основных понятий: новшество, инновация и т. д.

Сегодня существует большое количество интерпретаций в определении понятия «инновации в образовании». Это объясняется спецификой российских профессиональных учебных заведений, каждый из них имеет свои особенности и, наконец, свои традиции, в том числе и в отношении к инновациям.

Прямой дословный перевод: от лат. «*in*» – в и «*novus*» – новое, но в научной литературе и печатных изданиях наблюдается содержательное применение данного термина в различных смысловых вариациях. Наиболее применимыми и распространенными являются: «новшество», «нововведение», а также понятийные новообразования: «инновационный фон», «инновационный потенциал», «инновационная технология» и т. д. [5, с. 12].

В качестве своеобразных базовых понятий следует выделить такие, как «новшество», «нововведение» и «инновация». Термин «инновация» по оценке ряда исследователей считается возникшим еще в XVIII веке, означая при этом «придумывание чего-нибудь нового, опережающего свое время» [3].

Далее, уже в XIX столетии данный термин заимствуется и используется в сфере

научного знания и начинает выполнять разнообразные роли. Так лингвистика этим термином обозначала явление трансформации грамматических форм при их переносе из одного культурного ареала в другой. Его ассимиляция и обретаемые при этом новые свойства и характеристики, структурные формы, интерпретируемые «как естественный механизм развития организованностей культуры» получили обозначение культурной (языковой) инновации [2]. Таким же способом обозначались и аналогичные процессы (переноса из культуры в культуру) в этнографии. В области юриспруденции инновацией обозначался акт замены существующего, имеющегося на данный момент обязательства на другое состояние. Естественное использование данного термина для обозначения изменений, происходящих в процессе роста.

Следует отметить, что в приведенных формулировках имеются отличительные и общие черты. В частности, в той или иной мере речь идет о возникновении некоторого нового качества, не присущего ранее объекту инновации. Формирование нового качественного состояния объекта может осуществляться несколькими способами: либо путем переноса уже известного в новые социокультурные условия, либо посредством освоения ранее не реализованной возможности, либо эволюционированием всего объекта инновации, но во всех случаях фиксированным отличием состояния объекта «после инновации» от «до инновации». Данная характеристика служит одним из критериев определения сущностной стороны инновации [6, с. 13].

При рассмотрении вопросов инноватизации процессов оказания профессиональных образовательных услуг, на наш взгляд, уместно использовать следующую формулировку термина: «инновация» – это «... результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т. д.» [8].

Таким образом, инноватизация является адекватной формой развития образовательных систем, следовательно, необходимо разрабатывать механизм управления инновативностью образовательных учреждений,

направленный на обеспечение устойчивого развития образовательной системы. В свою очередь, управление инновацией (или при помощи инновации) обеспечивает управление развитием любой системы, в том числе и системы оказания образовательных услуг [4].

Инновативность образовательной системы как реакция на изменения, происходящие во внешней среде, является эффективным инструментом обеспечения конкурентных преимуществ в условиях усиления конкурентной борьбы на существующих рынках, в т. ч. на рынке образовательных услуг.

В современных условиях отличительной характеристикой инновативности профессиональных образовательных услуг и решающим фактором обеспечения преимуществ образовательных учреждений в конкурентной среде становится информационная составляющая, а именно информация, аккумулированная в виде знаний, необходимых для реализации профессиональных задач и выполнения основных функций в организации. При этом, как полагают сторонники ресурсной концепции, знания отдельных сотрудников в организации агрегируются в так называемые «правила поведения», постоянно изменяются по форме, защищаются, модифицируются и хранятся в рутинах, т. е. кодируются. Кодификация представляет собой механизм перевода знаний, которыми обладают отдельные работники в организационные компетенции, т. е. экстернализация имплицитного знания, другими словами «скрытое» знание работников превращается в «открытое» знание организации. Таким образом, кодифицирование знаний, по сути, является предпосылкой рационализации процессов управления качеством оказания образовательных услуг, позволяющей смещать акценты в сторону самоуправления, что со временем приведет к модели «самообучающейся организации» [9]. Подобный трансфер знаний имеет основополагающее значение для организаций, оказывающих образовательные услуги, поскольку позволит повысить эффективность и качество реализуемых процессов за счет использования внутреннего потенциала – часто именуемого «человеческим капиталом» организации.

Особенности оказания профессиональных образовательных услуг в условиях инноватизации образовательной системы, обусловленной развитием конкуренции в данном секторе услуг, заключается в следующем:

1) процесс инноватизации следует прогнозировать, предвидеть и стимулировать;

2) процессом инноватизации необходимо управлять;

3) к инновациям следует готовиться; инновационные кризисы следует предвидеть с целью адаптации к ним;

4) инновационные процессы имеют адресность с учетом специфики образовательных учреждений и одновременно носить массовый характер в связи с широко масштабными изменениями в экономике.

Перед российскими учебными заведениями, оказывающими профессиональные образовательные услуги, остро стоит вопрос развития конкурентной среды. Конкурентная среда, как объективная научная категория, относится к числу новообразований в российской экономической науке, отсутствующей в советской теории и на практике. В до-реформенный период развития экономики обращение к этой научной категории отсутствовало, так как особенности ведения планового хозяйствования не предполагали формирование конкурентной среды. В рыночной системе важное значение играет конкуренция, и категория «конкурентная среда» является ее отражением, характеристикой во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов, ключевой фигурой, поскольку в ней концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные, маркетинговые возможности не только одного предприятия (организации), но и экономики в целом [15].

В соответствии с концепцией DMAIC (Define – определение, Measure – измерение, Analyze – анализ, Improve – совершенствование, Control – контроль) основными составляющими управления развитием профессиональных образовательных услуг являются следующие элементы:

1) определение потребности в тех или иных видах образовательных услуг, востребованных на рынке, а также способов и форм их осуществления в соответствии со спецификой социально-экономического

развития на макро- и мезоуровнях (опережающее отражение);

2) выбор адекватных направлений инноватизации на микроуровне на основе анализа факторов внешней среды;

3) разработка эффективных механизмов внедрения инноваций в процессе оказания образовательных услуг (обеспечение трансфера знаний в инновации);

4) подбор диагностического инструментария оценки инновативности образовательных услуг на микроуровне в соответствии с тенденциями развития на макро – и мезоуровнях;

5) проектирование и внедрение мероприятий по актуализации кодифицированных знаний с целью перехода к «самообучающейся организации» (на основе перманентного осуществления инноватизации всех аспектов функционирования образовательной системы).

Анализ сегодняшней ситуации на рынке образовательных услуг позволяет сделать следующие предположения:

1) образовательные услуги для обеспечения преимущества в конкурентной борьбе должны переходить к стратегии непрерывного повышения качества образовательных услуг за счет обеспечения опережающего отражения, трансфера инновационных знаний и повышения эффективности образовательных процессов;

2) образовательные учреждения должны не только адекватно реагировать на изменение внешних факторов, но и сами влиять на формирование новых, изменение существующих культурных, духовных, социальных, технологических и других ценностей, составных аспектов жизнедеятельности общества, особенностей функционирования сферы бизнеса и производства.

Конкуренция является мотивом и стимулом для участия учебных заведений в формировании рынка инноваций по следующим основным направлениям:

– развитие собственной научной экспериментальной базы для проведения научно-исследовательских работ;

– проведение исследований на кооперационных началах с другими образовательными учреждениями или организациями;

– оформление заказов на проведение научно-исследовательских и эксперименталь-

ных работ для образовательных и иных учреждений [10].

Профессиональные учебные заведения, оказывающие образовательные услуги, должны быстро реагировать на меняющиеся внешние условия и осуществлять инновации своевременно и эффективно. Это связано с усилением конкуренции на рынке образовательных услуг, которая остро реагирует на фактор времени, т. е. в конкурентной борьбе побеждает новый научно-образовательный продукт, созданный на опережение запросов потребителей. Указанные характеристики взаимосвязаны и при соответствующей интеграции могут умножить эффективность инновационной деятельности учебного заведения.

Интенсивная и глобальная конкуренция на рынке образовательных услуг, динамичное технологическое развитие инновационности среды предоставляют возможности для достижения успеха современных образовательных учреждений. Для этого учебным заведениям, оказывающим профессиональные образовательные услуги, необходимо точно и оперативно учитывать эти изменения в программах своего развития, чтобы обеспечивать гибкую и мобильную организацию основных, вспомогательных и управленческих процессов.

Уникальность, специфичность деятельности образовательного учреждения определяет инновационный тип его развития, что отражается в занимаемой позиции на рынке образовательных услуг, качестве научно-образовательной деятельности, уровне интеллектуального потенциала и инновационной культуры, стратегии развития и др. [7]. В свою очередь, инновативность непосредственно определяет уровень конкурентоспособности как самого образовательного учреждения, так и оказываемых им образовательных услуг.

Кроме того, конкурентоспособность образовательного учреждения определяется взаимодействием и взаимовлиянием четырех взаимосвязанных элементов:

1. Способность удовлетворять потребности потребителей через повышение качества оказываемых образовательных услуг (внешнее качество).

2. Снижение себестоимости услуг за счет сокращения различного рода потерь и повышение удовлетворенности работников за счет повышения его компетентности и вовлечение в процессы инноватизации образовательных услуг (внутреннее качество).

3. Разработка, коммерциализация, внедрение и диффузия инноваций на микроуровне.

4. Управление объектами интеллектуальной собственности и инновационными процессами на основе кодификации знаний.

Немаловажным аспектом реализации инновационных процессов в образовательных учреждениях является обеспечение качества научно-образовательной деятельности. Чтобы быть конкурентоспособными, образовательные учреждения должны быть уверены в том, что их деятельность обеспечивает высокое качество подготовки специалистов. Это требует концентрации усилий и средств в тех сферах, в которых учебное заведение имеет преимущества и обладает возможностями для обеспечения производства высококачественной научной продукцией. Данное обстоятельство требует уделить повышенное внимание распределению научной продукции при оказании образовательных услуг.

Таким образом, ориентация на постоянное развитие инновационной деятельности становится решающим фактором развития и обеспечения жизнеспособности совре-

менных образовательных учреждений, которые находятся в прямой пропорциональной зависимости от степени своих достижений в инновационной сфере [7, 10, 16].

Очевидно, что учебные заведения, избравшие инновационный путь развития, становятся эффективными и конкурентоспособными на рынке профессиональных образовательных услуг. Конкуренция, основанная на инновациях, их качестве и своевременности, является новым и важным параметром инновационного развития, является основополагающей причиной ускорения процессов разработки и реализации ноу-хау в первую очередь в образовательных системах. В современных условиях повышение конкурентоспособности образовательного учреждения связано с его способностью удовлетворять имеющиеся и предполагаемые требования потребителей, изучение которых должно стать одним из основных направлений деятельности.

Качество профессиональных образовательных услуг связано с общим развитием и улучшением научно-образовательного и информационно-технического потенциала учебного заведения, особое внимание должно уделяться формированию инновационной среды образовательных процессов с целью создания образовательных услуг с новым конкурентоспособным качеством.

#### *Библиографический список*

1. Российская Федерация. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 12.11.2009. – М. : Российская газета, 2009. – 24 с.
2. Беспалько В. П. Основы теории педагогических систем. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 1977. – 304 с.
3. Бестужев-Лада И. В. Прогнозное обоснование социальных нововведений. – М. : Наука, 1993. – 233 с.
4. Герасимов Г. И. Трансформация управленческой культуры в муниципальной системе образования / Г. И. Герасимов, Н. С. Речкин. – Ростов н/Д, 1998. – 215 с.
5. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М. : ВладДар, 1993. – 30 с.
6. Карпова Ю. А. Инновации, интеллект, образование. – М. : Изд-во МГУЛ, 1998. – 213 с.
7. Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов / отв. ред. В. И. Аршинов и др. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 535 с.
8. Блейк Дж. Р. Развитие стратегических способностей // Проблемы теории и практики управления. – 1991. – № 2. – С. 54-61.
9. Бурманн К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 99-104.
10. Ворошилова Л. Л. Инновации и конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг // Российское предпринимательство. – 2002. – № 12. – С. 76-81.

11. Кортов С. В. Развитие системы управления качеством образования в УГТУ / С. В. Кортов, С. И. Солонин // Университетское управление. – 2000. – № 3(14). – С. 42-45.
  12. Краевский В. В. Сколько у нас педагогик? // Педагогика. – 1997. – № 4. – С. 112.
  13. Сазонов Б. Институт образования: смена вех // Инновационное движение в российском школьном образовании. – М., 1997. – С. 79-96.
  14. Герасимов Г. И. Инновации в образовании: сущность и социальные механизмы [Электронный ресурс] / Г. И. Герасимов, Л. В. Илюхина. – [http://belisa.org.by/ru/izd/other/Kadr2008/kadr08\\_29.html](http://belisa.org.by/ru/izd/other/Kadr2008/kadr08_29.html)
  15. Калина И. И. Инновационный подход к управлению региональной системой образования [Электронный ресурс] / И. И. Калина, Н. В. Смирнова. – [www.credonew.ru/content/view/95/23](http://www.credonew.ru/content/view/95/23)
  16. Рогожин С. А. Традиционный и инновационный подходы в образовании [Электронный ресурс]. – <http://www.ecsocman.edu.ru/data/715/948/1219/37-45.pdf>
- 

**R. K. Krayneva\***

*\*Krayneva Raisa, PhD in Economics, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
zaisa-krayneva@yandex.ru*

**INNOVATIVE APPROACHES TO THE IMPLEMENTATION OF PROFESSIONAL  
EDUCATION SERVICES IN COMPETITIVE ENVIRONMENT:  
PROBLEMS AND PROSPECTS**

*Key words: new developments, innovation, innovative, educational services, competition, competitive environment, educational institutions.*

*The article carries terminological emphasis of the basic concepts; provides the overview of problems and prospects of innovative approaches to the implementation of professional educational services.*

---

© Крайнева Р. К., 2010

УДК 65.01

**Г. М. Кулапина\***

\*Кулапина Галина Михайловна, доктор экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
Kulapina-tolgas@yandex.ru

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА**

*Ключевые слова: предприятия сервиса, человеческий капитал, человеческий потенциал, обогащение труда, инвестиции в человеческий капитал, малый и средний бизнес.*

*Рассматриваются актуальные проблемы развития предприятий сервиса на основе использования человеческого капитала. Учитывая особенности сферы услуг, основным направлением повышения эффективности использования человеческого капитала является обогащение труда персонала.*

Многочисленные наблюдения и исследования, проведенные автором, заставляют сделать общий вывод: эффективность деятельности малых и средних предприятий сервиса в нашей стране в ближайшее десятилетие будет зависеть от трёх основных факторов: профессионального развития управленческого персонала и создания системы управления знаниями на этих предприятиях; периодического и планомерного изменения целей как результата опережающей адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды; поддержки малого и среднего бизнеса органами региональной и местной власти, и сферой делового сервиса, профессиональными ассоциациями.

Преыдущее пятнадцатилетие в России проходило под знаком сильного всеобщего влияния рыночных механизмов, шло становление малого и среднего бизнеса в торговле и сфере услуг. Для экономики это означало, что требовалось больше руководителей – личностей, чем менеджеров. Руководитель – личность управляет функционированием фирмы на основе внутреннего убеждения, менеджер же держит под контролем рыночную ситуацию, развивает и разумно применяет методы и технику управления. Руководители – личности работают менее профессионально и менее формально, но выделяются жизненной силой и решительностью. Они любят многообразие и своеобразие и легко расстаются с членами своей команды, если такая вообще-то у них имеется.

Однако в настоящее время необходимо отойти от повседневной суеты, оценить перспективу развития организации, продукта, услуги, просчитать возможности конкурентов. А для этого нужны подготовленные специалисты – менеджеры, способные не только видеть будущее рынков продуктов и услуг, побеждать в конкурентной борьбе, но и обладать управленческими методами и приемами, с помощью которых можно сделать организацию стратегически эффективной. Требуется также четко выделять типовые управленческие функции менеджера МСП, которые обеспечивают такие результаты деятельности, как в рамках соответствующих функций, бизнес-процессов, так и призванных обеспечить эффективность фирмы в целом.

В современных условиях перед менеджером малого и среднего предприятия сервиса стоят четыре дилеммы:

– он должен постоянно развивать дух предпринимательства, вести фирму вперед, проявляя в то же время осмотрительность, прогнозируя риски и осуществляя контроль за ее деятельностью;

– менеджер МСП должен быть всегда в курсе хода хозяйственного процесса, чтобы своевременно координировать и регулировать деятельность, вместе с тем глубоко не погружаясь в повседневные рутинные операции, а строить стратегическое управление;

– он должен быть восприимчив к любому краткосрочному воздействию локаль-

ных факторов и в то же время быть в курсе динамики ситуации на рынках, включая и международные;

– основная задача менеджера МСП состоит в достижении финансовых целей предприятия, не забывая о социально-экономической ответственности перед собственным персоналом, потребителями, деловыми партнерами и всем обществом.

Ключевыми факторами успешного менеджмента на любом предприятии являются:

– фокусирование внимания на потребителей;

– сопричастность и вовлеченность персонала в цели деятельности предприятия;

– бенчмаркинг;

– постоянные позитивные изменения;

– накопление и эффективность использования человеческого капитала.

В рамках данной статьи остановимся на некоторых из них.

По словам специалиста по управлению персоналом в малом бизнесе Дж. Стредвик в сотрудниках следует развивать чувство сопричастности, а не подчиненности. Другие специалисты П. Мартин и Дж. Николс в результате проведенного исследования в конце 1980-х годов выявили несколько составляющих сопричастности:

– чувство принадлежности к организации порождает у работников убежденность в том, что они вовлечены в дела фирмы, так как владеют информацией о сложившейся ситуации;

– естественная потребность развитых людей в принадлежности и успехе делает работу человека результативнее, тем более если менеджер сам показывает высокие результаты труда;

– доверие к менеджеру, уважение к его профессионализму и этическим качествам.

Для накопления человеческого капитала необходимо повышение интереса к работе, стимулируя самим содержанием работы, позволяющим не только использовать накопленный профессиональный потенциал, но и его развитие.

В соответствии с теорией обогащения труда Д. С. Синка рекомендуется, чтобы в каждой работе присутствовали взаимосвязанные шесть факторов, делающих ее привлекательной для исполнения:

– осознание важности выполняемой работы;

– ответственность исполнителя за результат;

– возможность самостоятельно организовывать и контролировать ход выполнения работы, влиять на условия труда;

– наличие обратной связи;

– оперативное получение информации о результатах работы, оценка ее менеджером;

– перспектива профессионального развития.

К характеристикам работы, развивающим человеческий потенциал, на наш взгляд, следует отнести ее разнообразие, законченность, значимость, самостоятельность выполнения, наличие обратной связи, оценки работы менеджером.

Содержание работы определяет мотивационный потенциал ее исполнителя, который в свою очередь свидетельствует об оптимальности состава и сложности или о необходимости ее автоматизировать, перепроектировать или передать другому исполнителю. Таким образом, удовлетворенность содержанием труда повышает его результативность и эффективность.

Практическая реализация теорий обогащения труда может принимать следующие формы:

– ротация или смена рабочего места обеспечивает широкую квалификацию и более полное использование потенциала работника;

– совмещение должностей и профессий за счет объединения нескольких однородных производственных задач в одну более крупную и значимую задачу повышает важность выполняемой работы;

– обогащение содержания работы за счет включения в нее функций самоуправления, т. е. повышение интеллектуализации труда;

– обогащение труда способствует и создание частично автономных групп.

В этом случае происходит передача всего комплекса задач одной рабочей группе, которая самостоятельно организует свою работу и регулирует использование персонала в группе. Можно выделить пять уровней автономии бригад на основе расширения и усложнения функций, выполняемых членами таких бригад самостоятельно:

Функции, выполняемые автономными бригадами:

1) выполнение технологического процесса;

- 2) решение вопросов по технике безопасности;
- 3) наладка оборудования;
- 4) решение вопросов по норме и оплате труда;
- 5) комплектование бригад новыми рабочими;
- 6) модернизация производственного процесса;
- 7) текущий и профилактический ремонт оборудования;
- 8) Планирование и распределение ресурсов;
- 9) Решение вопросов с отделом планирования;
- 10) Участие в оценке продукции на предмет ее модернизации или снятия с производства;
- 11) планирование время работы для членов бригад;
- 12) осуществление контроля качества продукции;
- 13) бюджетно-финансовое контролирование деятельности бригады;
- 14) организация профессиональной подготовки членов бригады.

Каждый новый уровень автономии, как представлено на рис. 1, включает расширение функций.

В современных условиях стремление к сокращению размеров предприятий и подразделений для повышения их гибкости,

концентрации усилий только на основной деятельности в условиях жесткой конкуренции ведет к значительному росту менеджеров. Непрерывное развитие информационных систем управления приводит к глобальному переосмыслению самой сущности позиции менеджеров, в особенности руководителей среднего звена, к децентрализации управления предприятием. Производственные менеджеры и специалисты, располагая важными оперативными данными и имея высокую мотивацию на результат, используют их для непрерывного повышения конкурентоспособности продукции и услуг предприятия. Тенденция к созданию самоуправляемых рабочих групп в сочетании с требованиями повышения уровня результативности систем управления является причиной снижения ресурсозатратности производства, сокращения его фондоемкости и повышения фондоотдачи. Отмеченные современные тенденции развития управления предприятием как социально-экономической системы предопределили повышение внимания к человеку в сфере производства, выдвинули теорию человеческого капитала.

В XXI в. значительное место в ряду теорий, определяющих отношение к человеку в сфере производства, занимает теория человеческого капитала.

5 уровень автономии	функции 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14
4 уровень автономии	функции 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12
3 уровень автономии	функции 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11
2 уровень автономии	функции 1, 2, 3, 4, 5
1 уровень автономии	функции 1, 2

*Рис. 1. Уровни автономии*

Человеческий капитал – это мера здоровья, знаний, профессионального опыта, мотивов, навыков, способностей, экономически значимой информации, накопленных

пожизненными инвестициями в человеке, позволяющих не только удовлетворять текущие потребности, но и развиваться до достижения предельного индивидуального

социально-экономического и общественно-экономического эффекта, проявляющегося в экономическом росте, социальной стабильности. Отношение к работникам как к человеческому капиталу и создание условий для развития, роста этого капитала способствует росту результатов деятельности компании, ее инновационности, рентабельности.

Человеческий капитал – это адекватная постиндустриальному состоянию общества социально-экономическая форма выражения производительных качеств, свойств, способностей, сил, функций и ролей человека, включенных в систему социально ориентированной экономики смешанного типа.

Человеческий капитал – сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется в той или иной сфере общественного производства, содействует росту производительности труда и производства и тем самым влияет на рост доходов (зарботков) данного человека. Измерение человеческого капитала обычно производится в денежной форме, хотя проявляются и такие эффекты, как психологический, моральной удовлетворенности, престижности, экономии времени.

Инвестиции в человеческий капитал – ресурсы, формирующие и накапливающие новые знания, информацию и опыт в процессе подготовки и функционирования рабочей силы. Другими словами, инвестиции – это издержки производства человеческого капитала, а сам человеческий капитал во всех его компонентах – результат процесса его формирования и накопления.

В рамках данной теории можно выделить следующие особенности человеческого капитала:

1. Человеческий капитал (ЧК) является основным фактором экономического роста и развития в современных условиях.

2. Содержание ЧК требует от самого человека и всего общества значительных затрат.

3. Человеческий капитал в виде навыков, способностей, компетенций является определенным запасом, т. е. может быть накапливаемым.

4. Вложения в ЧК обеспечивают, как правило, его обладателю в будущем получение более высокого дохода, дают довольно значительный по объему, длитель-

ный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект.

5. Инвестиционный период у ЧК значительно длиннее, чем у физического капитала: вложения в образование человека имеют инвестиционный период 12-20 лет, в то время как у физического – 1-5 лет.

6. Человеческий капитал отличен от физического по степени ликвидности: ЧК неотделим от его носителя – живой личности.

7. Человеческий капитал, как и физический, оборачивается и воспроизводится.

8. Независимо от источников формирования (государство, семья, частные средства и пр.) использование ЧК и получение прямых доходов контролируется самим человеком.

9. Функционирование ЧК, степень отдачи от его использования обусловлены свободным волеизъявлением субъекта, его индивидуальными интересами и предпочтениями, материальной и моральной заинтересованностью, ответственностью, мировоззрением и общим уровнем культуры, в том числе и экономической.

Современные концепции системы управления предприятием подразумевают формирование, накопление и использование человеческого капитала, т. е. создание основных ресурсов и условий для самостоятельной интенсификации труда и мобилизации потенциала работника в интересах фирмы. На базе многочисленных программ развития персонала фирма обеспечивает работникам удовлетворение многих их потребностей, развитие и повышение профессионального и общеобразовательного уровня.

За последнее десятилетие и в России стала проходить «революция управляющих», но процесс массового освоения новых управленческих технологий и подходов прежде всего охватил сектор корпоративного управления. Многие крупные компании за этот период перешли от линейных к функциональным, а некоторые даже к матричным структурам управления. Нормой становится метод управления проектами, консалтинг, зарождается аутсорсинг управленческих функций, бенчмаркинг.

Вместе с тем очевидны стали и системные ограничения этого процесса, так как большинство из них упирается в технологическую отсталость сферы управления. Можно сказать, что за прошедшие десять лет в стране в общем и целом оказалась освоенной

лишь одна управленческая технология – бюджетирование. Однако бюджетный процесс, по-нашему мнению, задает одно из возможных измерений и только один из критериев эффективности. Не будучи дополненным другими технологиями и критериями, его реализация легко приводит к своей противоположности-коллапсу системы.

Любой начинающий экономист, а тем более менеджер, хорошо знает, что бюджетирование – это завершающая стадия бизнес-планирования. Вначале необходимо прояснить цели деятельности, определить направления, которые позволят достигнуть намеченные цели, выбрать конкретные меры, а уж потом определить, какие и в каком количестве для этого потребуются ресурсы, в том числе и финансовые. В стране же, равно как и в регионах, не прояснив цели и направления развития экономики предприятий и ре-

гионов, не расставив приоритеты стараются «эффективно распределить» средства, полученные от продажи всеобщего национального богатства – природных ресурсов.

Эта ошибка тиражируется и на местных уровнях. Так в городе Тольятти бизнесменами создан венчурный финансовый фонд для развития инноваций. Нам представляется, что в начале следовало бы установить, какие виды экономической деятельности позволят решить существующие экономические и социальные проблемы города и защитят от появления многих других проблем. Очевидно, именно в эти виды бизнеса и надо инвестировать в первую очередь. На наш взгляд, в городе Тольятти необходимо срочно активизировать разработку и реализацию технологий территориального развития с привлечением имеющегося интеллектуального человеческого капитала.

#### *Библиографический список*

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – СПб. : Питер, 2009.
2. Друкер П. Практика менеджмента. – М. : Вильямс, 2002.
3. Кермалли С. Инструменты эффективного менеджмента. – М. : Добрая книга, 2005.
4. Кнорринг В. И. Социальное управление: государство, коллектив, личность. – М., 2008.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : ИНИТИ, 2006.
6. Торрингтон Д. Управление человеческими ресурсами / Д. Торрингтон, Л. Холл, С. Тейлор. – М. : Дело и сервис, 2004.
7. Уиддет С. Руководство по компетенциям : пер. с англ. / С. Уиддет, С. Холлифорд. – М. : НИРРО, 2003.
8. Управление знаниями в корпорации / Б. З. Мильнер, В. Г. Смирнова, З. П. Румянцева, А. В. Блинникова. – М. : Изд-во ГУУ, 2006.
9. Хаммер М. Бизнес в XXI веке: повестка дня. Эволюция управленческих технологий и принципы ведения бизнеса в новом тысячелетии. – М. : Добрая книга, 2005.
10. Харрипттон Дж. Совершенство управления изменениями. – М. : Стандарты и качество, 2008.

**G. M. Kulapina\***

*\*Kulapina Galina, Doctor of Economics, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
Kulapina-tolgas@yandex.ru*

#### **HUMAN CAPITAL AS A MAIN FACTOR OF ENTERPRISE SERVICES**

*Key words: service companies, human capital, human potential, labor enrichment, investments in human capital, small and medium businesses.*

*The article deals with actual problems of service enterprises development through the use of human capital. The main characteristics of service sector indicate that the more efficient use of human capital strongly depends on the enrichment of the staff labor.*

УДК 657

**Л. А. Парамонова\***

\*Парамонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_bu@tolgas.ru

## ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ И ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СЕРВИСНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Ключевые слова: внутренний аудит, функции внутреннего аудита, комитет по внутреннему аудиту, аутсорсинг, косорсинг.*

*Рассмотрен вопрос создания в системе внутреннего контроля предприятия особой аудиторской службы. Внутренний аудит можно определить как форму корпоративного контроля, которая предоставляет рекомендации для руководства организации по существу проведенных проверок финансово-хозяйственной деятельности, информирует обо всех выявленных существенных рисках, проблемах и нарушениях, а также разрабатывает мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности.*

Внутренний аудит является неотъемлемым и важным элементом управленческого контроля. Потребность во внутреннем аудите возникла на предприятиях в связи с тем, что высшее руководство не имеет возможности заниматься повседневным контролем деятельности организации и низших управленческих структур. В настоящее время в Российской Федерации не придается важного значения внутреннему аудиту, его целям и задачам, о чем свидетельствует Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 г., в котором не предусмотрен такой вид аудита.

Сегодня приобретают особую актуальность теоретические вопросы внутреннего аудита, его организации и методики в целом. Помимо этого существует ряд вопросов практического разрешения проблем,

связанных с организацией и эффективным функционированием контрольных служб на современном этапе с учетом накопленного отечественного и зарубежного опыта.

Обобщив наиболее известные из специальной литературы мнения, нами было установлено, что внутренний аудит правомерно рассматривать в качестве: части системы внутреннего контроля; средства для выявления и оценки рисков; метода для оценки информационных потоков, в том числе финансовой отчетности; способа организации внутреннего контроля; формы внутреннего контроля.

В табл. 1 представлены различные дефиниции «внутренний аудит» в авторских публикациях, законодательных и нормативных российских и международных актах.

Таблица 1

### Дефиниции «внутренний аудит»

Источник	Дефиниция
Робертсон Дж. Аудит. – М. : КРМГ. Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 496 с.	Внутренний аудит – независимая оценка внутри организации для проверки и определения эффективности ее деятельности. Цель внутреннего аудита – помочь членам организации эффективно выполнять свои обязанности. Внутренний аудит представляет им для этого данные анализа, оценки, рекомендации, советы и информацию о проверяемых объектах.
Дубровина Т. А. Аудиторская деятельность в страховании : учеб. пособие / Т. А. Дубровина, В. А. Сухов, А. Д. Шеремет ; под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 384 с.	Внутренний аудит призван служить интересам собственников. Он организуется в форме ревизионных комиссий и (или) специального органа внутреннего аудита, избираемого на собраниях акционеров или учредителей.
Алборов Р. А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 464 с.	Внутренний аудит осуществляется специальной службой организации или ее работниками (специалистами), непосредственно подчиненными руководству хозяйствующего субъекта. Внутренний аудит – это фактически внутренний контроль.

## Продолжение табл. 1

Источник	Дефиниция
Богомолов А. М., Голощапов Н. А. Внутренний аудит: организация и методика проведения. – М. : Экзамен, 2000. – 192 с.	Внутренний аудит (внутрихозяйственный, внутрифирменный) – составная часть общего аудита, организованного на экономическом субъекте в интересах его собственников и регламентированного его внутренними документами по соблюдению установленного порядка ведения бухгалтерского учета, охраны собственности и надежности функционирующей системы внутреннего контроля.
Мерзликина Е. М. Аудит : учебник / Е. М. Мерзликина, Ю. П. Никольская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 368 с.	Внутренний аудит – это организованная на экономическом субъекте в интересах его собственников и регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля.
Макоев О. С. Внутренний контроль и аудит. – М. : Финстатинформ, 2000	Внутренний аудит представляет собой систему оперативного, периодического или разового информационного обеспечения интересов исполнительного органа (руководства) и (или) собственников (акционеров, участников) экономического субъекта путем организации независимого, с позиций его исполнительного руководства или собственников, контроля и подготовки управленческих решений силами штатных единиц, выборного органа либо привлеченным на основе договора сторонним, специализирующимся в области аудита юридическим или физическим лицом, для достижения главной цели функционирования экономического субъекта – обеспечение непрерывности деятельности организации за счет получения максимальной прибыли при минимальных издержках и наиболее полного удовлетворения материальных потребностей всех заинтересованных в его эффективной работе сторон: собственников, исполнительного руководства и всего кадрового персонала.
МСА 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита»	Внутренний аудит определяется как деятельность подразделения клиента по оценке работы субъекта, проверке и мониторингу адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Внутренний аудит оказывает помощь органам управления организации в осуществлении эффективного контроля над различными элементами системы внутреннего контроля.
Правило (стандарт) № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита»	Внутренний аудит – это контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением – службой внутреннего аудита
Международный институт внутренних аудиторов (The Institute of Auditors)	Внутренний аудит есть независимая деятельность в организации по проверке и оценке ее работы в ее интересах. Внутренние аудиторы представляют своей организации данные анализа и оценки, рекомендации и другую информацию, являющуюся результатом проверок.
Соглашение о достаточности капитала. Базельский комитет по банковскому надзору	Функция внутреннего аудита – один из элементов здорового корпоративного управления – является для менеджмента банка, а также для органов банковского надзора ценным источником информации о надежности внутреннего контроля. Служба внутреннего аудита является важной частью системы управления рисками, поскольку она обеспечивает независимую оценку адекватности установленных правил и процедур выявления и оценки рисков, а также соблюдения установленных в банке процедур. При этом важно чтобы служба внутреннего аудита была независимой от ежедневной работы банка и имела доступ ко всем видам операций, проводимых банком, включая его филиалы и дочерние структуры.

По нашему мнению, внутренний аудит можно определить как форму корпоративного контроля, которая предоставляет рекомендации для руководства организации по существу проведенных проверок финансово-хозяйственной деятельности, информирует обо всех выявленных существенных рисках, проблемах и нарушениях, а также разрабатывает мероприя-

тия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

Согласно Правилу (стандарту) № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» (введено Постановлением Правительства РФ от 25.08.2006 № 523) объем и цели внутреннего аудита в каждом случае различны и зависят от размера и структуры

аудируемого лица и требований его руководства [1]. Обычно функции службы внутреннего аудита включают один или несколько следующих элементов: мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля; исследование финансовой и управленческой информации; контроль экономности, эффективности и результативности, включая нефинансовые средства контроля аудируемо-

го лица; контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации, нормативных актов и прочих внешних требований, а также политики, директив и прочих внутренних требований руководства.

В табл. 2 рассмотрены характеристики функциональных обязанностей служб внутреннего аудита.

Таблица 2

### Характеристики функциональных обязанностей служб внутреннего аудита

Функции служб внутреннего аудита	Значение, состав
1. Мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка систем учета и внутреннего контроля, их мониторинг и разработка рекомендаций по совершенствованию этих систем;</li> <li>- изучение, оценка и мониторинг адекватности и эффективности внутреннего контроля в филиалах, структурных подразделениях экономического субъекта;</li> <li>- проверку деятельности различных звеньев управления;</li> <li>- работа над специальными проектами и контроль за отдельными элементами структуры внутреннего контроля;</li> <li>- изучение и оценка используемого экономическим субъектом программного обеспечения.</li> </ul>
2. Исследование финансовой, управленческой, налоговой информации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка учетной информации;</li> <li>- экспертиза средств и способов, используемых для идентификации, оценки, классификации учетной информации и составления на ее основе отчетности;</li> <li>- специальное изучение отдельных статей отчетности, включая детальные проверки операций, остатков по счетам учета;</li> <li>- детальное тестирование хозяйственных операций;</li> <li>- экспертиза разрабатываемых управленческих решений.</li> </ul>
3. Контроль экономности, эффективности и результативности, включая нефинансовые средства контроля аудируемого лица	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение, оценка и мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля;</li> <li>- проверка наличия, состояния и обеспечения сохранности имущества экономического субъекта;</li> <li>- анализ рациональности внутренних потоков материальных средств;</li> <li>- анализ исполнения планов и смет;</li> <li>- информирование собственника и менеджмента хозяйствующего субъекта о выявленных обстоятельствах и тенденциях;</li> <li>- проверка эффективности работы с обязательствами;</li> <li>- специальные расследования отдельных случаев, например подозрений в злоупотреблениях;</li> <li>- выявление и реализация резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности;</li> <li>- разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.</li> </ul>
4. Контроль за соблюдением законодательства РФ, нормативных актов и прочих внешних требований, а также политики, директив и прочих внутренних корпоративных стандартов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проверка соблюдения правовой нормативной базы;</li> <li>- проверка соблюдения требований учетной политики;</li> <li>- проверка соблюдения требований инструкций, директив и других внутренних корпоративных стандартов;</li> <li>- взаимодействие с внешним контролем.</li> </ul>

При реализации этих функций внутренние аудиторы принимают участие [2]: в разработке современных методик бухгалтерского и налогового учета и анализе практики их применения; в разработке и совершенствовании системы управленческого учета и анализе практики ее применения; в консультировании руководителей и специалистов предприятия по вопросам,

входящим в компетенцию службы внутреннего аудита, при наличии соответствующего опыта.

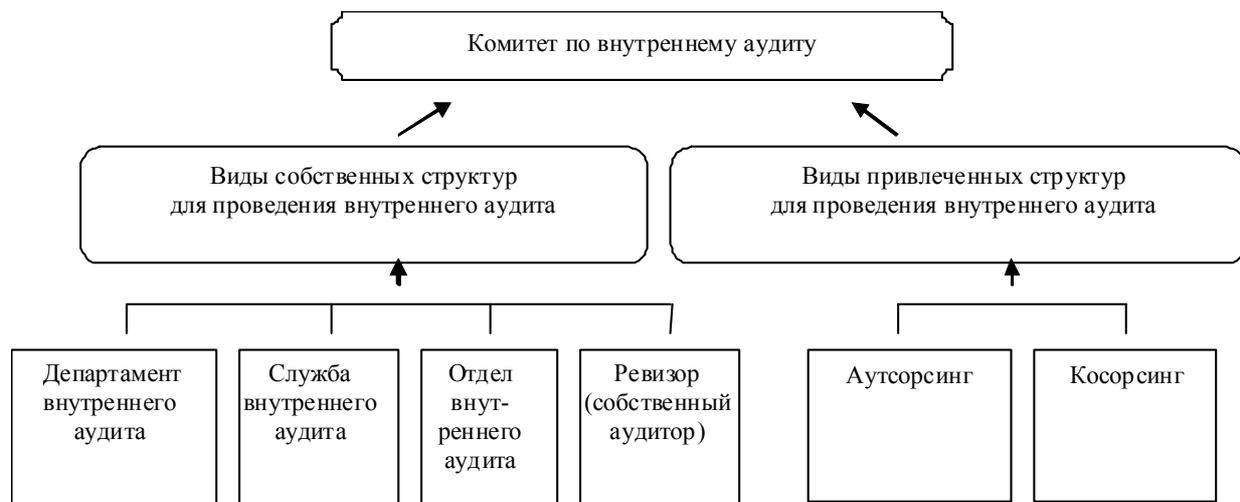
Необходимо отметить, что данные функции выполняются эффективно лишь при наличии высококвалифицированного персонала в службе внутреннего аудита, который на системной основе проходит регулярное повышение квалификации.

Форма организации внутреннего аудита определяется спецификой деятельности предприятия и задачами, поставленными перед внутренним аудитом в конкретной организации. На рис. 1 представлены организационные формы внутреннего аудита, которые могут использоваться сервисными предприятиями.

На сегодняшний день Федеральным законом «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.1995 г., Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08.02.1998 г., Федеральным законом «О некоммерческих

организациях» № 7-ФЗ от 12.01.1996 г. для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества общим собранием собственников в соответствии с уставом общества избирается Ревизионная комиссия.

Согласно рис. 1 нами было предложено выделять в качестве субъекта внутреннего контроля Комитет по внутреннему аудиту, а не Ревизионную комиссию, поскольку контрольные функции, выполняемые Комитетом внутреннего аудита, шире, чем у Ревизионной комиссии.



*Рис. 1. Организационные формы внутреннего аудита*

Деятельность Ревизионной комиссии осуществляется только в интересах собственников, а деятельность Комитета по внутреннему аудиту предназначена для обслуживания интересов как руководителей, так и собственников предприятия. Также необходимо отметить, что работа Ревизионной комиссии зачастую носит эпизодический характер и нередко ограничивается контролем за исполнением решений собрания собственников, а сама комиссия зачастую формируется из сотрудников, не имеющих профессиональной подготовки в области контрольно-ревизионной работы и аудита, вследствие чего нарушаются такие принципы контроля, как непрерывность и объективность.

Аудиторский комитет обеспечивает независимость внутренних аудиторов от руководства организации. Аудиторский комитет может организовать проверку работы департамента внутреннего аудита и руководства высшего звена. Зачастую руко-

водство российских организаций отождествляет понятия «отдел внутреннего аудита» и «аудиторский комитет». Это означает формальное отношение руководства к организации функции внутреннего аудита, поскольку кроме вопросов, связанных с организацией внутреннего аудита, уровня квалификации и количества внутренних аудиторов, в круг обязанностей аудиторского комитета входит: составление рекомендаций для собственников по назначению внешнего аудитора; проверка годовой отчетности организации; координации работы внешних аудиторов в ходе проверок; анализ отчетов о системе внутреннего контроля; работа по фактам серьезных нарушений, выявленных в ходе проведения внутренних расследований [3].

Рабочими органами по проведению внутреннего аудита в организации являются создаваемые для этих целей структурные подразделения, а также привлекаемые для

выполнения этих работ сторонние организации или специалисты (консультанты).

В табл. 3 рассмотрены преимущества и недостатки основных форм организации внутреннего аудита на предприятии.

В роли собственных структур для проведения внутреннего аудита могут выступать: департамент внутреннего аудита, служба внутреннего аудита, отдел внутреннего аудита. В отдельных случаях выполнение этих работ может поручаться отдельным специалистам, например ревизору (собственный аудитор).

В роли привлеченных (сторонних) структур для проведения внутреннего аудита выступают консалтинговые или аудиторские фирмы, которых принято называть провайдерами аутсорсинговых услуг. Данные фирмы должны обладать высоким профессиональным уровнем, иметь безупречную репутацию, располагать штатом экспертов, имеющих соответствующие профессиональные знания и опыт работы.

Существует также иной вариант организации внутреннего аудита – это косорсинг, предполагающий наличие собственной службы аудита, а также привлечение в от-

дельных случаях экспертов и внешних консультантов из аутсорсинговых компаний.

На наш взгляд, наиболее оптимальной формой организации внутреннего аудита для малых и средних сервисных предприятий, где размеры и масштабы операций и рисков не только не оправдывают необходимость создания специального подразделения организации по проведению внутреннего аудита, но и отдельного работника на полную ставку в штате предприятия, является привлечение консалтинговых или аудиторских фирм, которых принято называть провайдерами аутсорсинговых услуг.

Это обусловлено тем, что не нужно будет включать в штат дополнительных специалистов для осуществления внутреннего аудита. Это значит, что исключены затраты на поиск и адаптацию этих сотрудников, на оборудование добавочных рабочих мест, установку специального программного обеспечения, литературу, а также на повышение квалификации данных специалистов; имеющиеся специалисты в области аудита некомпетентны, недостаточно компетентны или необходимо мнение независимого стороннего эксперта по данному вопросу.

Таблица 3

### *Преимущества и недостатки основных форм организации внутреннего аудита*

Наименование организационной формы	Преимущество данной организационной формы	Недостатки данной организационной формы
1. Аутсорсинг аудиторских услуг (привлечение сторонних экспертов)	<ol style="list-style-type: none"> <li>Отсутствие затрат на создание и содержание собственной службы аудита.</li> <li>Высокий уровень профессиональной подготовки специалистов.</li> <li>Для малого и среднего бизнеса наименее затратный способ проведения внутреннего аудита.</li> <li>Отсутствие подготовительной, организационной работы со стороны организации по проведению внутреннего аудита.</li> <li>Минимальные затраты и усилия со стороны руководства по координации работы внутреннего аудитора.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Отсутствие полного знания специфики деятельности организации, процессов управления организацией.</li> <li>Отсутствие систематичности работ по внутреннему аудиту.</li> <li>Проблемы с отнесением затрат на внутренний аудит на расходы для целей налогообложения.</li> </ol>
2. Косорсинг	<ol style="list-style-type: none"> <li>Возможность использовать услуги экспертов в различных областях, гибкость в вопросах их привлечения.</li> <li>Доступ к передовым технологиям и методикам проведения проверок и оказания консультационных услуг.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Отсутствие полного знания специфики деятельности организации, процессов управления организацией.</li> <li>Проблемы с отнесением затрат на внутренний аудит на расходы для целей налогообложения.</li> </ol>
3. Собственное подразделение внутреннего аудита	<ol style="list-style-type: none"> <li>Функционирование в организации на постоянной основе.</li> <li>Знание специфики данной организации, специфики системы внутреннего контроля, что значительно упрощает процедуру проверки и повышает достоверность ее результатов.</li> <li>Возможность повышения профессиональной подготовки внутренних аудиторов.</li> <li>Повышает престиж организации, доверие со стороны инвесторов, качество управления.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Высокая трудоемкость работ, связанных с выбором оптимальной формы организации (управления, службы, отдела).</li> <li>Значительные затраты на подбор и подготовку персонала, на проведение специальных семинаров и тренингов по повышению их профессионального уровня.</li> <li>Разработка нормативно-методической базы для внутреннего аудита.</li> </ol>

Как показывает практика, в случае создания рациональной службы внутреннего аудита хозяйствующий субъект будет иметь эффективно функционирующую контрольную систему, которая помогает руководству экономического субъекта решать важнейшие для поддержания конкурентоспособности проблемы, а именно [2]:

- осуществлять действенный систематический контроль над структурными подразделениями экономического субъекта;
- выявлять и реализовывать внутренние резервы повышения эффективности бизнеса;

- выполнять на системной основе консультационные функции;

- своевременно выявлять недостатки в работе системы внутреннего контроля и принимать меры по их устранению;

- снижать стоимость оказываемых услуг по сравнению с внешними консультантами при более высокой оперативности;

- использовать в контрольной работе высококвалифицированных внутренних контролеров;

- способствовать заинтересованности в конечном результате контроля.

#### *Библиографический список*

1. Российская Федерация. Постановления. Федеральное правило (стандарту) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» [Электронный ресурс] : № 523 : утв. Пост. Прав-ва РФ 25.08.2006 // Консультант Плюс : Технология Проф. – Тольятти. – 2010.
2. Соколов Б. Организация служб внутреннего аудита // Аудит и налогообложение. – 2009. – № 1. – С. 25-30.
3. Шеремет А. Д. Аудит : учебник для вузов / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 342 с.

***L. A. Paramonova\****

*\*Paramonova Larisa, PhD in Economics, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_bu@tolgas.ru*

### **FUNCTIONAL PURPOSE AND FORMS OF INTERNAL AUDIT IN THE MANAGEMENT OF SERVICE ORGANIZATIONS**

*Key words: internal audit, internal audit function, committee on internal audit, outsourcing, co-sourcing.*

*The article deals with the necessity of creating special audit service within internal control system of the enterprise. Internal audit can be defined as a form of corporate control, which provides recommendations to the organization management concerning audits of financial and economic activities. Internal audit should provide information on identified significant risks, problems and violations, and help to develop activities aimed at improving performance.*

© Парамонова Л. А., 2010

УДК 338.465.2

**С. В. Майорова\***

*\*Майорова Светлана Владимировна, соискатель*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

*rio@tolgas.ru*

## **ВАРИАТИВНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ АНАЛИЗА ВОСТРЕБОВАННОСТИ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ**

*Ключевые слова: деловые услуги, высокопрофессиональное консультирование, интеллектуальные услуги, среда консультационных услуг.*

*Осознавая проблемы обеспечения устойчивого хозяйственного развития и выявляя специфику отечественного рынка высокопрофессиональных услуг, автором делается вывод о необходимости создания технологии адаптации отечественного рынка деловых услуг к практике хозяйствования.*

Теоретическое исследование проблем, существующих в региональном сегменте отрасли деловых услуг, потребовало организации и проведения социологического исследования, в котором приняли участие студенты старших курсов Поволжского государственного университета сервиса и Самарского государственного экономического университета, обучающиеся по экономическим специальностям, управленческие структуры предприятий Самарского региона, а также независимые консультанты и сотрудники зарубежных компаний.

Полученные результаты могут быть интерпретированы в теории развития регионального сегмента отрасли деловых услуг для определения региональной специфики. Заметим, что данный отраслевой рынок услуг в разрезе регионального развития достаточно панорамен и многовариантен, включает несколько аспектов диагностики, генезиса и прогностики. Наиболее значимыми мы считаем следующие: ценностно-потребностный, мотивационный, информационный, деятельностный, коммуникативный, организационно-правовой, образовательный.

Перейдем к более детальному рассмотрению этих аспектов.

Ценностно-потребностный аспект анализа отраслевого рынка деловых услуг предполагает определение его общественной востребованности, состояния и динамики, дифференцированной потребности определенных видов этих услуг.

Общественная востребованность в деловых услугах связана, прежде всего, с необходимо-

стью адаптации предприятий и организаций к условиям конкуренции, их финансово-экономическим оздоровлением, успешным преодолением кризисных ситуаций. Из 80 руководителей хозяйствующих субъектов Самарского региона 62% оценили существующее экономическое состояние своего предприятия как тревожное, 14% – как кризисное и только 24% – как нормальное. На основании этого можно сделать вывод о том, что объективная потребность в деловых услугах связана с необходимостью, во-первых, вывода многих предприятий из кризисного состояния, во-вторых, обеспечения эффективной деятельности инновационно-активных предприятий, в-третьих, формирования инновационной культуры руководителей инновационно-пассивных предприятий. Следовательно, руководители осознают проблему обеспечения устойчивости хозяйственного развития. Все это создает благоприятную предпосылку для формирования института высокопрофессионального консультирования.

Среди независимых консультантов также не сложилось единого мнения относительно потребности в данном виде интеллектуальных услуг. Так, 40% опрошенных отмечают, что их услуги достаточно востребованы, а 60% – недостаточно. Потребность в услугах высокопрофессиональных консультантов менеджеры оценивают следующим образом. Положительный ответ дали 45% респондентов; 50% считают, что такая необходимость создается при определенных ситуациях; затруднились ответить на данный вопрос 5% опрошенных. Так как

основная функция управленческого консультирования связана с содействием устойчивому развитию предприятий и организаций, то полученные результаты свидетельствуют о проблемах адаптации института высокопрофессионального консультирования к практике хозяйствования.

Данная ситуация во многом определяет стратегию по связям с общественностью поставщиков деловых услуг, которым необходимо информировать о своих возможностях, направлениях работы и предполагаемых задачах. Такую деятельность необходимо проводить исходя из принципов доступности, конкретности, наглядности и объективности – формировать реальные представления об управленческом консультировании, иначе завышенные ожидания потребителей могут привести к дискредитации данного института.

Дальнейшее изучение специфики отраслевого регионального рынка деловых услуг проводилось в студенческой аудитории. Результаты опроса показали, что половина студентов-экономистов считают необходимым обращение к высокопрофессиональным консультантам только при возникновении кризисных ситуаций. Такое положение мы оцениваем как неблагоприятное. Проблема заключается в том, что, несмотря на переход к новым формам собственности и хозяйствования, сохраняется установка на краткосрочную перспективу. Это, в свою очередь, может приводить к существованию множества неустойчивых предприятий, которые прекращают функционирование даже при возникновении незначительных кризисов. Так, психологические причины могут лежать в основе социально-экономической нестабильности.

Опрос всех групп респондентов показывает, что культура производства и манипулирования интеллектуальным товаром до сих пор остается низкой. Выходом из данной ситуации может стать ознакомление будущих и существующих потребителей, а также экономистов с возможностями высокопрофессионального консультирования.

В проведенном исследовании мы изучали также дифференцированную востребованность отдельных видов деловых услуг. Так, для потребителей наиболее актуальными областями являются стратегическое управление, маркетинг, а также специализированные профессиональные услуги. Менее привлекатель-

ны общее управление, финансы, управление персоналом. Отмечается низкий уровень интереса к услугам по административному и производственному управлению. Эти данные можно интерпретировать следующим образом. Если техническое образование в нашей стране было поставлено на высоком уровне, то и экономика в целом располагает достаточным количеством таких специалистов. Маркетинг, стратегическое управление, внешнеэкономическая деятельность являются сравнительно новыми областями теории и практики, поэтому в обществе наблюдается дефицит информации по данным проблемам. Следовательно, спрос на квалифицированных специалистов высок.

Следующий аспект диагностики, генезиса и прогностики развития регионального сегмента отрасли деловых услуг по проблеме управленческого консультирования – мотивационный. Он предполагает исследование причин, побуждающих его участников к взаимодействию. Он также дает материал к анализу коммуникативных проблем, позволяет наметить пути построения конструктивных взаимоотношений.

Как отмечалось ранее, несмотря на признаваемую большинством руководителей необходимость привлечения сторонних специалистов к решению организационных проблем, консультанты отмечают, что такие услуги востребованы незначительно. Такое противоречие обусловлено различными причинами (табл. 1).

Характерно, что особенностью полученного результата является акцент на социально-психологические, а не финансово-экономические проблемы. Это может свидетельствовать о постепенном изменении акцентов в сознании управленческого персонала в сторону признания важности влияния субъективных факторов: информации, организационных и управленческих традиций, квалификации персонала и других. Все это свидетельствует об отходе от стереотипа распределительной системы, когда решение всех проблем зависело от выделения средств централизованным порядком, что в системе ценностей современных руководителей отражается как нехватка финансовых средств. В таких ситуациях симптомы неэффективного функционирования предприятия или организации принимаются за его причины.

**Причины недостаточной востребованности услуг профессионального консультирования в Самарском регионе**

Причины	Ответы в % к числу опрошенных		
	Менеджеры	Консультанты	Студенты
Отсутствие традиций в сфере оказания деловых услуг	20,6	20	15,0
Недоверие к рекомендациям сторонних лиц	14,7	10	25,0
Отсутствие необходимой правовой базы	14,7	15	7,0
Неосведомленность руководителей организаций о деловых услугах	11,8	10	15,0
Безнадежное финансово-экономическое состояние многих предприятий	11,8	5	7,0
Недостаточная результативность профессионального консультирования	8,8	15	8,0
Недостаточная компетентность специалистов	8,8	15	10,0
Высокая стоимость деловых услуг	5,9	10	7,0
Затруднились ответить	2,9	-	6,0

В целом основные причины недостаточной востребованности высокопрофессионального консультирования можно свести к более общей проблеме неравномерного распределения информации в обществе.

С одной стороны, неравномерное ее распределение в обществе приводит к низкому спросу на интеллектуальные услуги, с другой – к их стоимости.

Теперь перейдем к информационному аспекту диагностики, генезиса и прогностики развития регионального сегмента отрасли деловых услуг. Он дает характеристику о среде консультационных услуг: их предложении и востребованности. Проведенное нами исследование показало, что большая часть потребителей не владеет ситуацией по этой проблеме. Реально взаимодействовали с консультантами менее 5% руководителей. Подобные данные свидетельствуют о том, что Самарский региональный рынок деловых услуг не развит и находится на стадии формирования.

О своей деятельности поставщики услуг информируют за счет различных методов: публикаций, выставок, выступлений в СМИ, интернет-рекламы, семинаров и бизнес-школ, прямых обращений к потенциальным потребителям. Ведущим информационным методом в 30% случаев считаются личные контакты. Проведением маркетинга деловых услуг занимаются все опрошенные услугодатели. Из них систематически – только около 40%, что явно недостаточно на этапе институционализации процессов оказания деловых услуг. Результаты опроса показали также, что еще не накоплено достаточного количества эмпирического материала по вопросам его пропаганды.

Среди студентов доминирующим источником информации о деятельности поставщиков деловых услуг являются личные контакты, СМИ, публикации в научной литературе, производственная практика на предприятии и другие источники. Затруднились ответить на данный вопрос 13% респондентов. О существовании конкретных поставщиков деловых услуг осведомлены только 23% респондентов. Можно заключить, что информированность студентов о деловых услугах также находится на достаточно низком уровне.

В проведении исследования значительное внимание уделялось анализу деятельностного аспекта. Он описывает состояние реального взаимодействия услугодателей и потребителей, основания и критерии их выбора, трудности и проблемы совместной деятельности.

Согласно результатам опроса основная часть руководителей затруднилась оценить результаты потребления деловых услуг – 60%, малоэффективной эти услуги посчитали 20% и столько же респондентов оценили их как эффективные. Такой результат вряд ли можно считать удовлетворительным, так как многие потребители формируют отношение к высокопрофессиональным консультантам на основании мнения коллег.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что потребители не полностью представляют возможности и ограничения процесса потребления деловых услуг. Не осознаются критерии оптимального взаимодействия, существуют сложности в постановке совместных целей и выборе методов их достижения. Решение данной проблемы, на наш взгляд, связано с более чет-

кой формулировкой этих задач в теории, а также пропагандой таких знаний в научной литературе и СМИ.

Создание ассоциации высокопрофессиональных консультантов национального и регионального уровней предполагает также пропаганду деятельности данного института. Такая деятельность несет возможность оптимизировать взаимодействие всех участников регионального отраслевого рынка деловых услуг.

Следующий аспект диагностики, генезиса и прогностики развития регионального сегмента отрасли деловых услуг – коммуникативный. Он связан, прежде всего, с исследованием взаимопонимания участников процесса, их взаимопомощью или отсутствием таковой.

Результаты опроса показали, что наиболее существенными барьерами совместной деятельности потребители считают следующие основания:

- раскрытие конфиденциальной информации – 30%;
- некомпетентность консультантов – 24%;
- высокая оплата деловых услуг – 24%;
- сложность распределения власти в новой ситуации – 8%;
- непрогнозируемые результаты – 8%;
- другие (например, отсутствие поставщиков деловых услуг в регионе) – 4%.

Для услугодателей при работе наибольшую трудность представляет низкая профессиональная квалификация руководителей – 10%, невысокая готовность к преобразованиям – 20%, слабая информированность о деловых услугах – 30%, недостаточное финансирование – 20%. К другим проблемам были отнесены психологические: группировки в коллективе, сформированные на основе скрываемых целей, неприятие или игнорирование рекомендаций и т. д.

Одной из специфических черт функционирования конкурентного рынка является утаивание информации о реальной ситуации на предприятии, поэтому ее получение представляет определенные трудности и для высокопрофессиональных консультантов. Так, понимание со стороны руководителей при сборе информации находят 60% респондентов, при этом иногда содействие оказывается неохотно (на это указывает 30% опрошенных) или даже совсем не оказывается – 10%. Сами услугодатели это объясняют тем, что информация является частью экономической политики, реальные цели которой могут быть не всегда откры-

ты. Все же в большинстве случаев руководители, которые приняли решение о потреблении деловых услуг, строят с ними достаточно открытые отношения.

Организационно-правовой аспект диагностики, генезиса и прогностики развития регионального сегмента отрасли деловых услуг заключается в выявлении правовых основ взаимодействия его участников: формального или неформального характера, существования контрольно-договорных отношений, меры ответственности сторон.

На вопрос о том, является ли обязательным условием договора исполнение рекомендаций услугодателя потребителем, были получены следующие ответы: «да, это фиксируется в договоре» – 40%, «психологический контракт» – 20%, «не является» – 20%. В целом в отечественной практике профессионального консультирования, в отличие от зарубежной, нет обязательств руководителей предприятий за реализацию предложений услугодателей. Это может создавать основу для дискредитации данного института.

Привлечение поставщиков деловых услуг к деятельности предприятий и организаций накладывает определенные ожидания со стороны социума, поэтому отсутствие позитивной динамики в последующей работе потребителей может быть поводом для выводов об относительно неэффективной деятельности услугодателей.

На вопрос о том, насколько видение проблем предприятий и организаций совпадает с мнением самих потребителей, услугодатели дали следующую оценку: во многих ситуациях – 60%, редко – 40%. Тем не менее, они видят в этом противоречии одну из целей своей деятельности на предприятии – внесение новых идей и способов решения проблем. В некоторых случаях потребители хотят получить лишь поддержку правильности своих решений. В таких ситуациях мнение поставщиков деловых услуг требуется для уточнения принятого решения.

Основной причиной отторжения предложений услугодателя является недостаточная квалификация управленческого персонала. Обычно специалисты действуют одним из следующих способов:

- анализируют ситуацию и выявляют противоречия – 20%;
- проводят обучающие семинары – 10%;
- используют метод обучения действием – 10%;

– делают прогноз относительно событий – 20%;

– показывают возможности альтернативных методов управления – 20%;

– информируют о возможных способах действий – 20%.

Ответы на данный вопрос указывают на широту методов и форм передачи знаний потребителям.

Последний аспект исследования – образовательный. Он включает описание и оценку социально-квалификационных признаков будущих и работающих специалистов, состояние и перспективы профессиональной подготовки кадров.

Таким образом, результативность работы поставщики деловых услуг связывают с такими личностными качествами, как профессиональная компетентность, общая эрудиция, опыт работы в управлении, коммуникативные, интеллектуальные и творческие способности (имеют наибольшее значение, так как отражают возможность переноса знаний в новую ситуацию). К основным умениям, необходимым будущим специалистам, услугодателями относятся

следующие: воздействие на принятие решения, установление контакта с потребителем, получение недостающей информации, анализ состояния рынка, стимулирование творческих способностей персонала, формирование команды, проведение психологического тестирования и т. д.

По нашим наблюдениям, услугодатели-практики делают выводы относительно профессионально важных качеств исходя из собственных сильных сторон. В целом опрос свидетельствует о высоких требованиях, предъявляемых к специалистам, работающим в региональном сегменте отрасли деловых услуг.

Диагностика, генезис и прогностика развития данной отрасли в Самарском регионе позволяют выявить специфику отечественного рынка, на основе чего создать технологию его адаптации к практике хозяйствования. Считаем, что данные исследования помогут и потребителям и услугодателям обеспечить устойчивое развитие предприятий и организаций, а также экономики исследуемого региона в целом.

#### *Библиографический список*

1. Карякин А. М. Командная работа: основы теории и практики / Ивановский гос. энергетич. ун-т. – Иваново, 2003.
2. Кравченко А. И. Классики социологии и менеджмента. Ф. Тейлор. А. Гастев. – СПб. : Изд-во РХГИ, 1998.
3. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М. : МЦФЭР, 2003.
4. Том Н. Управление изменениями // Организация: теория, структура, проектирование, изменения : тематич. сб. статей. – М. : Глав. ред. междунар. жур. «Проблемы теории и практики управления», 2000. – Вып. 2.
5. Шейн Э. Организационная культура и лидерство : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002.
6. Янг С. Системное управление организацией. – М. : Советское радио, 1972.

---

***S. V. Mayorova\****

*\*Mayorova Svetlana, applicant of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
rio@tolgas.ru*

#### **VARIABILITY INTERPRETATION OF DEMAND ANALYSIS FOR BUSINESS SERVICES IN SAMARA REGION**

*Key words: business services, professional counseling, intellectual services, consulting services.*

*Realizing the challenges of sustainable economic development and the peculiarities of domestic market of professional services, the author concludes that special technology is needed for the adaptation of domestic market of business services to management practice.*

---

УДК 338.46

**Ю. Э. Аппанова\****\*Аппанова Юлия Эдуардовна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

Yulya6387@mail.ru

## ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К СОДЕРЖАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ В СФЕРЕ УСЛУГ

*Ключевые слова: сфера услуг, ресурсы, ресурсное обеспечение, управление ресурсным обеспечением.*

*Проводится обзор различных дефиниций понятия «ресурсы», «ресурсное обеспечение» и «управление». Сформулировано определение управления ресурсным обеспечением в сфере услуг.*

В современной экономике происходит активное развитие сферы услуг. Каждое из предприятий сферы услуг представляет собой сложную систему, которая приобретает, объединяет, воспроизводит и распределяет различные виды ресурсов.

Ресурсы, используемые на предприятиях сферы услуг, играют одну из главных ролей в их деятельности. В связи с этим, управление ресурсным обеспечением можно отнести к ключевым направлениям менеджмента предприятия. Однако в настоящее время проблема ресурсного обеспечения на предприятиях сферы услуг мало изучена. В существующих теоретических разработках не учитываются характерные особенности и изменяющиеся условия сферы услуг.

В целях определения понятия «ресурсного обеспечения» предприятий сферы услуг как объекта управления важно остановиться на теоретических подходах к понятию «ресурсы». В настоящее время существ-

ует множество различных трактовок данного понятия в исследованиях работ российских и зарубежных авторов. Остановимся на уточнении понятия «ресурсы». Различные дефиниции понятия «ресурсы» представлены в табл. 1.

Анализ различных литературных источников, содержащих понятие «ресурсы», позволил выявить самое распространенное понимание данного термина. Так, большинство российских и зарубежных авторов определяют ресурсы как все то, что участвует в процессе производства и способствует созданию продукта, услуги. С экономической точки зрения к ресурсам относятся совокупность элементов, факторов, средств, непосредственно участвующих в процессе производства и оказания услуг. В связи с этим важнейшей особенностью категории «ресурсы» является прямая связь с процессом производства.

Таблица 1

### Дефиниции понятия ресурсы

Автор	Дефиниция
1. С. Брю, К. Макконелл	земля, капитал, труд и предпринимательская способность
2. А. В. Бусыгин	все то, что вовлекается или может быть вовлечено в процесс производства
3. А. Д. Некипелов	основное фундаментальное понятие, означающее источники, средства обеспечения производства
4. Д. М. Розенберг	способ, средство, вспомогательное средство, все, что страна использует для производства товаров и услуг (рабочая сила, минералы, нефть и т. д.)
5. Л. Г. Огорокова	совокупность средств, запасов, источников, средств и предметов труда, имеющихся в наличии у предприятия и могущих быть мобилизованными и приведенными в действие, а также использованными для достижения его целей [3]

Автор	Дефиниция
6. В. Д. Камаев	все природные, людские и произведенные человеком ресурсы, которые могут использоваться для производства товаров и услуг, т. е. благ
7. Дж. Барни	все активы, способности, организационные процессы, фирменные атрибуты, информация, знания и т. п., которые контролируются предприятием и позволяют ему разрабатывать и применять стратегии, ведущие к повышению рациональности и эффективности производства
8. А. И. Добрынин, Л. С. Тарасевич	совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и духовных благ и услуг
9. В. В. Ковалев	материально-техническая база (долгосрочные ресурсы, обусловленные сущностью технологического процесса), оборотные активы (активы, обеспечивающие выполнение технологического процесса), трудовые ресурсы и финансовые ресурсы [2]
10. С. А. Бороненкова	элемент объекта управления

По мнению автора статьи, наиболее полным и правильным следует считать определение Л. Г. Огороковой, которая под ресурсами понимает совокупность средств, запасов, источников, средств и предметов труда, имеющихся в наличии у предприятия и могущих быть мобилизованными и приведенными в действие, а также использованными для достижения его целей [3].

В целях целенаправленного и рационального управления ресурсами на предприятиях сферы услуг должна разрабатываться и внедряться политика их обеспечения. Достижение конкурентных преимуществ и, в целом, эффективности функционирования предприятия сферы услуг должно осуществляться за счет полноценного и рационального использования всех имеющихся в его распоряжении ресурсов. Для достижения конкурентных преимуществ предприятиям следует обладать определенными ресурсами, отличающимися редкостью, новизной и трудностью имитации.

Для дальнейшего развития теоретического исследования важным является выявить понимание «ресурсного обеспечения». В настоящее время пока не сложилось единого определения данного понятия. Большинство экономистов сужают термин «ресурсного обеспечения», отождествляя его с финансами предприятия либо с материальными ценностями.

Для определения ресурсного обеспечения предприятия сферы услуг как объекта управления необходимо остановиться на теоретических подходах к этому термину, раскрытых в работах различных авторов.

Согласно определению Л. Г. Огороковой ресурсное обеспечение предприятия представляет собой одну из объективных характеристик общественного производства, а именно совокупность не только потенциальных возможностей ресурсов, но и способность предприятия осуществлять процессы производства, распределения, воспроизводства товаров и услуг и приносить доходы (2004 г.) [3].

М. А. Французова определяет ресурсное обеспечение как процесс мобилизации, накопления, распределения ресурсов, а также осуществления планирования, контроля, мониторинга и других процедур, направленных на эффективное и рациональное использование ресурсов и снижение риска в деятельности организации (2008 г.) [5].

Первый социологический словарь содержит следующую трактовку: ресурсное обеспечение – это систематическое предоставление ресурсов, необходимых для нормального функционирования какой-либо системы (2009 г.).

Обобщая мнения нескольких литературных источников по поводу определения «ресурсного обеспечения», автор считает нужным вывести следующее: ресурсное обеспечение представляет собой комплексный процесс формирования, накопления, распределения и взаимодействия ресурсов, направленный на эффективное и рациональное использование ресурсов и снижение риска деятельности предприятия.

Анализ литературных источников, содержащих определение ресурсного обеспечения, позволил выявить узкое отношение к данному понятию. Так, множество авто-

ров сводят ресурсное обеспечение лишь к формированию источников деятельности предприятия, хотя данное понятие оказывается намного шире.

Задача деятельности предприятий сферы услуг состоит в том, чтобы достигнуть эффективных и рациональных результатов деятельности при сокращении затрат. Главная цель ресурсного обеспечения состоит в производстве, мобилизации, распределении ресурсов и сокращении затрат.

Ресурсное обеспечение предприятия охватывает следующие ресурсы:

- финансовые ресурсы (ценные бумаги, денежные средства, собственный и заемный капитал и др.);
- материальные ресурсы (продукция, средства производства, технологическое оборудование, транспорт и др.);

- трудовые ресурсы (сотрудники, компетенции, методы труда и др.);

- информационные ресурсы (базы данных, информация, источники обработки информации и др.).

Направления ресурсного обеспечения определяются набором существующих ресурсов в настоящее время и теми ресурсами, которые будут внедрены в будущем (инвестиционные средства).

Необходимым условием повышения качества процесса формирования, накопления, распределения и взаимодействия ресурсов является эффективное и рациональное управление ресурсным обеспечением предприятия.

В целях раскрытия содержания управления ресурсным обеспечением в сфере услуг рассмотрим эволюцию теоретических подходов к пониманию термина «управление» (табл. 2).

Таблица 2

### Эволюция теоретических подходов к пониманию «управления»

Источник данных	Год	Определение управления
Зигерт В. Руководитель без конфликтов : пер. с нем. / В. Зигерт, Л. Ланг. – М. : Экономика	1990	Такое руководство людьми и такое использование средств, которое позволяет выполнять поставленные задачи гуманным, экономным и рациональным путем.
Попов А. В. Теория и организация американского менеджмента. – М. – С. 18.	1991	Процесс, посредством которого группа сотрудничающих людей направляет свои действия к общим целям.
Вудкок М. Раскрепощенный менеджер для руководителя – практика : пер. с англ. / М. Вудкок, Д. Фрэнсис. – М. : Дело ЛТД, 320 с.	1994	Одна из самых сложных областей человеческой деятельности, где проявляются персонифицированные отношения людей, объединенных трудовым процессом.
Шипунов В. Г. Основы управленческой деятельности / В. Г. Шипунов, Е. Н. Кишкель. – М. – 271 с.	1995	Целенаправленное воздействие на коллективы людей для организации и координации деятельности в сложных динамических системах.
Кричевский В. Ю. О некоторых направлениях развития теории управления школой // Управление в образовании : мат. междунар. сем. – СПб. : Образование. – С. 6-8.	1996	Процесс воздействия субъекта управления на его объект; взаимодействие управляющей и управляемой подсистем; согласование общих целей, задач, действий между подчиненными и руководителями как субъект-субъектные отношения.
Исаев И. Ф. О некоторых направлениях развития теории управления школой // Управление в образовании : мат. междунар. сем. – СПб. : Образование. – С. 6-8.	1996	Деятельность, направленная на выработку решений, организацию, контроль, регулирование объекта управления в соответствие с заданной целью, анализ и подведение итогов на основе достоверной информации.
М. Мескон	2000	Процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации через других людей.

Сущность «управления», на взгляд автора, наиболее полно раскрывается в определении Майкла Мескона. Под управлением он понимает процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации через других людей. В работах большинства зарубежных и отечественных авторов управление рассматривается как процесс.

Итак, управление ресурсным обеспечением в сфере услуг – осуществление анализа,

организации, планирования, контроля и мотивации процесса формирования, накопления, распределения и взаимодействия ресурсов, направленное на эффективное и рациональное использование ресурсов и снижение риска деятельности предприятий сферы услуг. Управление ресурсным обеспечением в сфере услуг представлено на схеме (рис. 1).

Ресурсное обеспечение предприятия рассматривается как процесс (совокупность

взаимосвязанных последовательно выполняемых этапов).

Первым этапом процесса является формирование первичных ресурсов. В качестве источников формирования таких ресурсов выступают собственные и заемные средства предприятия.

На втором этапе ресурсного обеспечения осуществляется накопление, распределение и перераспределение ресурсов, т. е. формирование ресурсного потенциала.

Ресурсный потенциал представляет собой совокупную величину реализованных и нереализованных возможностей использования ресурсов в процессе удовлетворения общественных потребностей и выражающуюся в ресурсной форме ее представления [6]. Данная категория выражает

единство и целостность всех ресурсов предприятия и предоставляет возможность ими управлять, также выражает отношения между работниками по поводу формирования и использования всех имеющихся возможностей. Сущность ресурсного потенциала заключается в том, что он характеризует не только реальную, но и потенциальную возможность формирования и использования ресурсов в процессе общественного производства. Ресурсный потенциал включает в себя не только существующие в настоящее время ресурсы, но и новые виды, ранее не использовавшиеся.

Следующий этап процесса – блок взаимодействия ресурсов. Данный этап включает в себя непосредственно производство услуг.

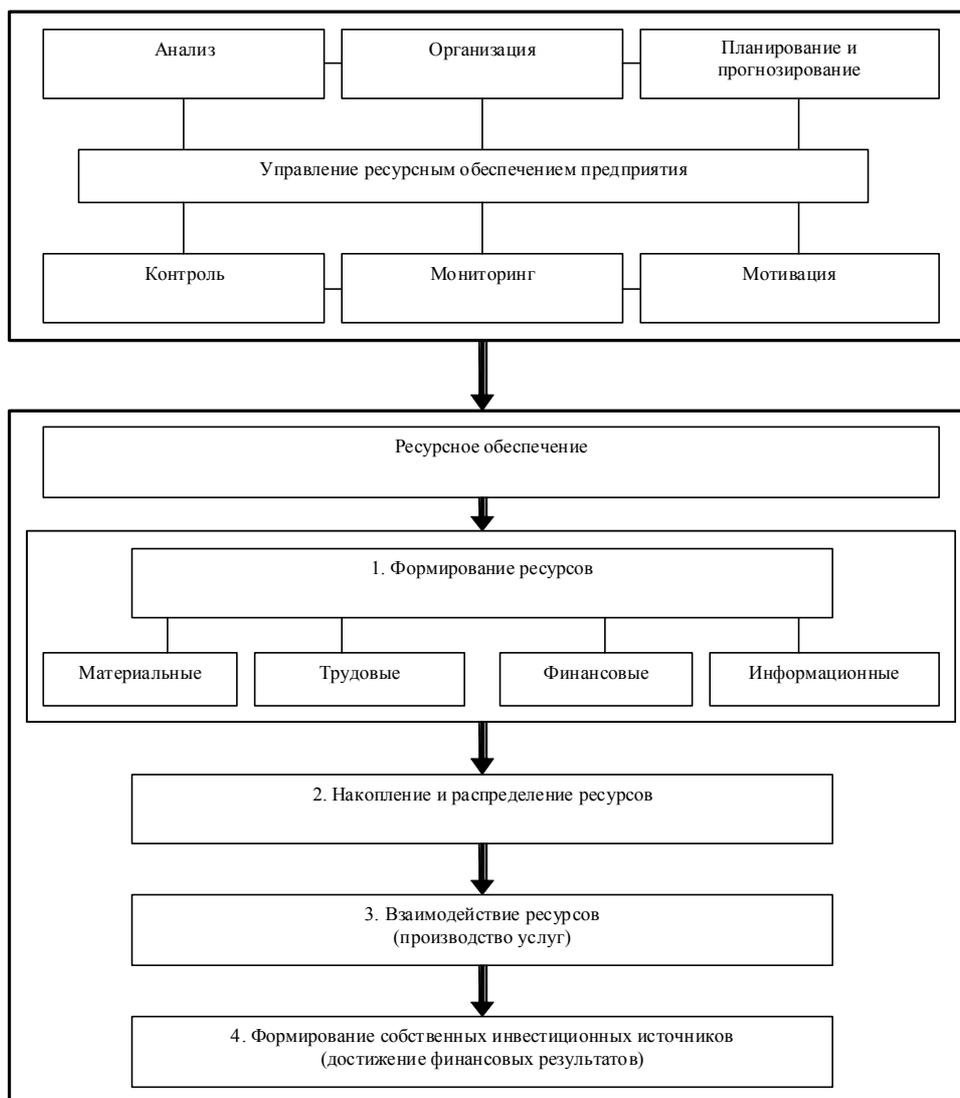


Рис. 1. Управление ресурсным обеспечением деятельности предприятия сферы услуг

На последнем этапе процесса ресурсного обеспечения формируются собственные инвестиционные источники. Подводится итог всего процесса формирования, накопления, распределения и взаимодействия ресурсов. Результат эффективности и рациональности использования ресурсов в деятельности предприятия показывает полученная выручка и прибыль.

Управление ресурсным обеспечением предприятий сферы услуг осуществляется посредством выполнения взаимосвязанных функций: анализа, организации, планирования, прогнозирования, контроля и мотивации.

Анализ позволяет оценить реальное состояние ресурсного обеспечения на предприятиях сферы услуг, также проконтролировать его основные параметры, т. е. количественно определить те факторы, которые ухудшают использование ресурсов и способствуют повышению риска деятельности предприятия, и причины их появления.

Организация как функция управления обеспечивает упорядоченное взаимодействие технической, экономической, социальной и правовой сторон ресурсного обеспечения.

Данная функция включает в себя:

- наличие управленческой структуры, нацеленной на осуществление функций планирования контроля и мотивации;
- наличие оборудования, материалов и технологий;
- управленческий персонал, необходимый для осуществления задач ресурсного обеспечения.

Планирование ресурсного обеспечения включает в себя разработку плана на основе достоверной информации, а также процесс реализации нацеленных мероприятий и контроль за их выполнением. Прогнози-

рование ресурсного обеспечения является главным инструментом принятия стратегических управленческих решений на основе анализа качественных и количественных показателей вовлеченных в процесс ресурсного обеспечения. Основная задача планирования – определить средства и методы достижения поставленных целей и задач в области ресурсного обеспечения.

Мотивация представляет собой комплекс мероприятий по стимулированию деятельности работника или всего коллектива, направленный на достижение эффективного и рационального использования ресурсов.

Управление ресурсным обеспечением протекает в условиях постоянно изменяющихся факторов внешней среды и характеризуется различной степенью неопределенности. Функция контроля обеспечивает количественную и качественную оценку труда и учитывает результаты деятельности предприятия на всех этапах ресурсного обеспечения. Рационально организованный контроль, прежде всего, ориентирован на решение стратегических задач и на конечные результаты работы. Функция контроля позволяет выявить проблемы в процессе ресурсного обеспечения и скорректировать их до того, как эти проблемы приведут к снижению эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, ресурсы, формируемые и используемые на предприятиях сферы услуг, играют одну из главных ролей в их деятельности. Управление ресурсным обеспечением, относящееся в настоящее время к ключевым направлениям менеджмента предприятия, в целом, является деятельностью, осуществляемой предприятиями в целях полноценного и рационального использования имеющихся ресурсов.

#### *Библиографический список*

1. Бурманн К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 99-104.
2. Ковалев А. Н. Ресурсный потенциал торговых организаций и эффективность его использования // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 34-37.
3. Огорокова Л. Г. Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий. – М. : Изд-во РГБ, 2003. – С. 12-15.
4. Стеклова С. Ю. Методология определения ресурсного потенциала строительного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 4. – С. 83-86.

5. Французова М. А. Сущность ресурсного обеспечения деятельности организации // Транспортное дело России. – 2008. – № 3. – С. 12-14.

6. Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия / В. Ханжина, Е. Попов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 118-122.

---

***Yu. E. Appanova\****

*\*Appanova Yulia, graduate student of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
Yulya6387@mail.ru*

### **EVOLUTION OF CONCEPTUAL APPROACHES TO RESOURCE MANAGEMENT IN SERVICE SPHERE**

*Key words: services, resources, resource provision, management of resource provision.*

*The article features review of various definitions of terms «resources», «resource provision» and «management». The definition is given to management of resource provision in service sphere.*

---

© Appanova Ю. Э., 2010

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

УДК 658

**Т. С. Озерова\***

*\*Озерова Татьяна Сеитовна, доцент*

*Тольяттинский филиал Московского государственного университета пищевых производств, г. о. Тольятти*

*Ozaz2007@yandex.ru*

### РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

*Ключевые слова: сфера услуг, проектный подход, ресторанный сервис, качество услуг, конкурентоспособные преимущества, удовлетворение потребностей, маркетинг услуг.*

*Рассмотрены теоретические основы проектного подхода, разработана модель управления проектами для предприятий сферы услуг.*

Среди наиболее динамично развивающихся секторов современной экономики сфера услуг занимает доминирующее положение. Это относится не только к странам с развитой рыночной экономикой, но и к государствам с экономикой переходного типа, лишь недавно вставшим на путь рыночных реформ, к которым принято относить и Россию.

Сфера услуг, представляя собой сложную многофакторную и многоаспектную систему, является одной из наиболее перспективных областей современной экономики, охватывающей широкий круг деятельности: от торговли и транспорта до образования и страхования. Рестораны и отели, парикмахерские и ремонтные мастерские, спортивные клубы и учебные заведения, турфирмы, аудиторско-консалтинговые компании, банки, поликлиники, санатории, дома отдыха, музеи, кино-театры, театры – все это и многое другое относится к сфере услуг.

В данной статье остановимся на рассмотрении услуг, оказываемых в сфере общественного питания. Для предприятий, оказывающих услуги, представляется важным не только понимание природы и сущности услуг, но и проведение перманентного изучения потребностей потребителей услуг с целью повышения качества последних и обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Маркетинг как система управления деятельностью предприятия на рынке направлена на изучение и регулирование рыноч-

ных процессов, предлагает механизмы взаимовыгодного обмена между различными субъектами рынка, создает условия для выявления требований потребителей и определения возможностей их удовлетворения. Это требует детального анализа рынка услуг и прогнозирования его динамики, исследования факторов, влияющих на формирование спроса на услуги, а также разработки мероприятий по их продвижению на рынке.

Маркетинг услуг представляет собой действия, благодаря которым предлагаемые услуги доходят до клиентов. Кроме того, изучение требований потенциальных потребителей, предъявляемых к качеству услуг, позволяет принимать решения о производстве, сбыте и продвижении услуг на рынок, дает возможность адекватно оценивать и прогнозировать рыночную ситуацию, разрабатывать стратегию и тактику конкурентной борьбы [9].

Использование инструментов маркетинга в сфере услуг направлено на исследование и мониторинг двух наиболее важных факторов, обеспечивающих функционирование сервисных предприятий:

- уровень удовлетворенности потребителей;

- конкурентоспособность предприятия [4].

Для оценки этих факторов чаще всего используют метод опроса (анкетирование и интервьюирование). В большинстве опросов потребителей, проводимых с целью оп-

ределения уровня их удовлетворенности, респондентам предлагают оценить качество продукции, услуг и эффективность работы предприятия по определенному набору критериев, по заданной (как правило, пяти-балльной шкале) [14]. Далее приведены примерные критерии оценки для предприятий общественного питания:

- наличие квалифицированного обслуживающего персонала;
- приемлемое время исполнения заказа;
- приемлемые цены на предлагаемые блюда и на предоставляемые услуги;
- широкий ассортимент блюд;
- регулярное обновление перечня предоставляемых услуг;
- комфортная и удобная планировка помещения;
- соответствие дизайна помещения тематике заведения;
- возможность заказа на дом и/или в офис;
- возможность заказа через Интернет и др.

Усовершенствования назначаются, в первую очередь, в тех сферах деятельности предприятия, которым соответствуют критерии, получившие самые низкие оценки. Однако осуществляемые усовершенствования носят, как правило, фрагментарный характер, что исключает системность и целостность процесса повышения эффективности работы предприятия общественного питания.

Оценка конкурентоспособности предприятий сферы услуг может осуществляться различными путями: выделение показателей конкурентоспособности и сравнение их с предприятиями аналогичной сферы деятельности. В связи с этим в последнее время все шире начинает использоваться метод бенчмаркинга.

Бенчмаркинг представляет собой процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования предприятия с целью улучшения собственной работы [10]. Он в равной степени включает в себя два процесса: оценивание и сопоставление, для реализации которых используются предприятия, функционирующие в той же отрасли и оказывающие аналоговые услуги [3].

После выявления недостатков (слабых сторон) процесса оказания услуг предпри-

ятию в сравнении с конкурентами необходимо разработать программу улучшений с целью обеспечения конкурентных преимуществ. Одним из наиболее эффективных способов реализации улучшений для малых предприятий является проектный подход, который позволяет более системно определять, каким образом можно достичь стратегических целей предприятия и какие средства (ресурсы) необходимы для этого.

Следует отметить, что общественное питание играет огромную роль в современном обществе, оно удовлетворяет самую насущную потребность человека – потребность в пище.

При удовлетворении данной потребности появляются, соответственно, потребности более высокого порядка – социальные, культурные. Поэтому можно сказать, что общественное питание является одним из важнейших факторов, дающих интегральную оценку социально-экономического уровня общества. Понимание его состояния позволяет решать вопросы перспективных планов развития отрасли.

Российский рынок общественного питания в течение 3-4-х лет до кризисного периода развивался очень интенсивно, при этом темпы роста составляли от 20 до 45% [15]. Такое стремительное развитие отрасли было обусловлено, прежде всего, рядом факторов:

- внедрением современных технологий обработки сырья и продуктов;
- использованием высокотехнологического оборудования;
- разработкой логистических задач по доставке сырья и продукции;
- развитием коммуникаций;
- широким использованием рекламного продукта;
- интенсификацией производственных процессов.

Одновременно рынок общественного питания быстро прирастал новыми предприятиями, причем, основной рост приходился на предприятия быстрого питания (фаст-фуд), наиболее доступный по ценам, а также более демократичный по формату.

В среднем ценовом сегменте увеличение предприятий общественного питания связано с открытием кофеен, ресторанов «фри-фло», концептуальных ресторанов и т. д. Одноре-

менно получила развитие и сеть элитных ресторанов или ресторанов класса «премиум».

Значительную долю прироста предприятий питания составили сетевые сегменты рынка общественного питания («Елы-палы», «Жили-были», «Макдоналдс», «Шоколадница», «Пять звезд» и др.).

Успешное развитие сетевых предприятий в большинстве регионов России обусловлено наличием мощной системы продвижения предприятий и оказываемых ими услуг, единым (унифицированным) дизайн-проектом, позволяющим конкретной сети иметь свое «лицо», быть узнаваемой для увеличения показателей гудвилла, объемов продаж, создания единой логистической системы снабжения и т. д. Реализацию подобных комплексных маркетинговых стратегий могут осуществлять только предприятия, обладающие большими финансовыми средствами, следовательно, крупные предприятия. А поскольку в сфере сервисных услуг общественного питания преобладают малые, реже средние предприятия, то крупный капитал может быть сконцентрирован за счет интеграции. Во-первых, как было сказано, примером крупных предприятий являются сетевые, а, во-вторых, объединение может происходить на основе включения предприятий сервисных услуг в более комплексную хозяйственно-экономическую структуру, например гостиничный комплекс.

Таким образом, традиционный малый бизнес в сфере общественного питания является менее конкурентоспособным по сравнению с крупным. Однако у малого бизнеса есть ряд преимуществ, которые позволяют ему быть более мобильным, активным и быстро реагирующим на изменения рынка при сравнительно небольших финансовых вложениях за счет реализации «short» (коротких, быстрых) проектов, идей и т. д.

Мировой финансовый кризис привел к снижению уровня доходов населения и, естественно, повлиял на спрос услуг общественного питания, который привел:

- к снижению количества потребителей, пользующихся услугами общественного питания;
- снижению спроса на дорогие блюда и напитки в ресторане.

Для решения задач по стабилизации рынка общественного питания можно использовать такой метод, как проектный подход.

Проектный подход в управлении предприятиями общественного питания можно рассматривать как современный способ инноватизации технологий, встраиваемых в производственный процесс. Известно, что инноватизация процесса в большинстве случаев воплощается в жизнь через отдельные инновационные проекты [12]. При этом, они могут реализовываться как последовательно в соответствии с разработанной схемой проектирования и внедрения инновации, так и параллельно, то есть независимо друг от друга.

Проектный подход может реализовываться на различных уровнях. На сегодняшний день выделяют три основных уровня:

- макроуровень (уровень государства);
- мезоуровень (региональный уровень);
- микроуровень (уровень предприятий).

На рис. 1 представлена дифференциация проектов на различных уровнях.

Анализ видов проектов позволяет определить наиболее приоритетные с точки зрения достижения целей предприятия, перейти к формулированию стратегических целей и планов предприятия по повышению эффективности дальнейшего функционирования. Стратегическое планирование является постоянной и обязательной функцией высшего руководства предприятия [5].

В основе функционирования любого современного промышленного предприятия лежит экономическая целесообразность, то есть получение и наращивание прибыли по результатам его деятельности. Рассматривая функционирование предприятий общественного питания, необходимо отметить несколько наиболее важных предпосылок, способствующих достижению поставленной цели:

- повышение качества оказываемых услуг;
- снижение стоимости сервисных услуг.

Подобный подход согласуется с современными представлениями в сфере экономической теории и менеджмента качества. С точки зрения экономических концепций (в частности, теории стратегического управления) основное условие «выживания» в динамично меняющейся среде – обеспечение конкурентоспособности вы-

пускаемой продукции (оказываемых услуг). С позиции менеджмента качества (в частности, концепции Ф. Кросби «ZD» («Ноль дефектов»)), повышение качества возможно осуществить одновременно со снижени-

ем стоимостных аспектов за счет выявления и сокращения дефектов (несоответствий), что позволяет значительно уменьшить количество затрат на несоответствия.



**Рис. 1.** Виды проектов в сфере общественного питания, реализуемых на различных уровнях

Кроме того, обеспечение конкурентоспособных преимуществ обусловлено, в первую очередь, стремлением удовлетворять требования потребителей, что согласуется с основным принципом методологии TQM (Total Quality Management – всеобщее управление качеством), нашедшим отражение в международных стандартах ИСО серии 9000, а именно, ориентация на потребителя.

В соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001-2008 (п. 7.2.2) организация должна анализировать требования, относящиеся к продукции. Этот анализ должен проводиться

до принятия организацией обязательства поставлять продукцию потребителю [1].

Оперативность и адекватность выполнения требований потребителей является ключевым фактором, обеспечивающим успешное функционирование предприятия. Несоблюдение хотя бы одного из требований потребителя может привести к потере целевой аудитории и, следовательно, соответствующей доли рынка [6].

На рис. 2 представлены факторы, обуславливающие повышение конкурентоспособности сервисных услуг.



*Рис. 2. Факторы повышения конкурентоспособности сервисных услуг*

Повышение качества сервисных услуг обусловлено многими факторами. Своевременно проводимые предприятием маркетинговые исследования позволяют выявить актуальные требования целевой аудитории, следствием чего становится процесс разработки и производства новой продукции и оказания новых видов услуг общественного питания, а также происходит модернизация уже существующих направлений деятельности.

Оптимизация технологических процессов позволяет скоординировать их таким образом, чтобы достигать желаемого результата при минимальных издержках и потерях, которые, в свою очередь, определяются и устраняются посредством использования системы оценки и контроля качества на предприятии.

По оценкам специалистов, компетентность персонала существенным образом влияет на качество оказываемых предприятием услуг в сфере общественного питания. Обеспечение соответствия данного по-

казателя требованиям клиентов (гостей) обуславливается регулярным и своевременным обучением персонала [7].

Экономический аспект достижения главной цели предприятия напрямую связан с теми издержками, которые оно несет в процессе оказания услуги. Достаточно эффективным способом снижения цены сервисной услуги является минимизация отдельных видов потерь и статей затрат за счет применения проектного метода организации работы предприятия.

Особенности внедрения проектного метода на предприятии:

- направленность на достижение конкретных целей;
- координированное выполнение взаимосвязанных действий;
- ограниченная протяженность во времени с фиксированным началом и окончанием;
- неповторимость и уникальность проектных решений, направленных на формирование и увеличение конкурентных преимуществ.

Проекты нацелены на получение определенных результатов, которые являются его движущей силой [11]. Проектная деятельность на предприятии обычно предполагает целый комплекс взаимосвязанных целей, который включает генеральную и промежуточные цели. Следовательно, проектная деятельность ограничена временными рамками – после достижения заданного результата проект прекращает свое существование либо трансформируется в новый, имеющий другую целевую установку.

Целевая взаимозависимость определяет уровень сложности каждого конкретного проекта, реализация которого осуществляется посредством использования целого комплекса согласованных действий всех задействованных подразделений или отделов [2].

Таким образом, управление проектом – деятельность, направленная на реализацию проекта с максимально возможной эффективностью при заданных ограничениях по времени, денежным средствам (и ресурсам), а также качеству конечных результатов проекта (документированных, например, в техническом задании), реализуемая с целью обеспечения конкурентных преимуществ [8].

На основе общеуправленческого цикла Шухарта – Деминга PDCA нами была разработана модель управления проектами для предприятия, оказывающего сервисные услуги в сфере общественного питания. Модель включает в себя цели реализации каждого этапа, мероприятия и средства (рис. 3).



Рис. 3. Модель управления проектом для предприятий сферы услуг

Первым этапом проектирования предприятия общественного питания являются маркетинговые исследования, в ходе которых полученная информация позволяет количественно охарактеризовывать предполагаемую аудиторию, на данный момент не являющуюся целевой (гендерные характеристики населения, уровень образования и т. д.), а также определять основные требования, предъявляемые к качеству сервисных услуг.

Маркетинговые исследования представляют собой сложный процесс, результатом

которого является как количественная, так и качественная информация. При сборе и обработке данных необходимо учитывать разную степень достоверности между этими информационными массивами. Количественные данные не вызывают у респондента затруднений, но объективную информацию, характеризующую его поведенческие и мотивационные особенности, собрать гораздо сложнее. Основной трудностью исследования часто является преодоление психологического барьера, связанно-

го с нивелированием «социально правильных ответов» опрашиваемых.

Получив результаты маркетинговых исследований, руководителю проекта необходимо выбрать оптимальный рыночный сегмент, который впоследствии станет ядром целевой аудитории. Данный выбор обычно осуществляется путем моделирования влияния различных факторов количественного и качественного характера на численность будущих посетителей. Как правило, это соотношение величины дохода и количества потребителей с данным уровнем дохода. Параллельно на численность будущих посетителей влияют особенности их стиля жизни, семейное положение и др. Следующим этапом реализации проекта является конкурентный анализ. Информация, полученная о конкурентах, может внести новые изменения в маркетинговую концепцию: изменить величину целевой аудитории, ее демографические и поведенческие характеристики, ценностные ориентиры и специфические особенности оказываемых сервисных услуг, наличие дополнительных услуг и т. д.

Далее необходимо выработать идею ресторана: название и направленность кухни, стиля, оформления помещения. Данный процесс является первостепенным, так как именно разработанные в ходе него характеристики определяют дальнейшую рекламную деятельность и сформируют набор положительных ассоциаций с проектируемым предприятием.

На данном этапе необходимо четко определить показатели оценки и источники информации, а также разработать систему мониторинга.

Перспективы развития бизнеса определяют также планировку помещения. При строительстве или аренде здания необходимо учесть возможность будущего расширения, реорганизации.

Проектировка (перепроектировка) помещения включает также подбор и расстановку

технологического оборудования и мебели, стоимость которых обусловлена концептуальной идеей (дизайн-проектом ресторана), а также планируемым количеством посетителей, выбранной кухней и специфическими характеристиками заказываемого сырья (полуфабрикаты высокой степени готовности или собственное сырье и т. д.).

Этап контроля подразумевает оценку результативности и эффективности внедрения проекта и проводится по итогам определенного промежутка времени функционирования предприятия, а также направлен на оптимизацию системы мониторинга. На данном этапе необходимо уточнить необходимые для оценки и анализа показатели и источники информации, также следует сопоставить промежуточные цели и результаты.

Процесс совершенствования проектной деятельности строится на основе результатов мониторинга, проведенного на предыдущем этапе, и может включать в себя такие параметры, как повышение компетентности персонала, совершенствование системы оценки, контроля и наблюдения.

К явным преимуществам проектного подхода следует отнести достаточную простоту управления и контроля со стороны руководителя, так как детальной разработке и документированию подвергаются все аспекты реализации проекта (основные этапы, сроки выполнения, ответственные, методы выполнения работ, необходимые ресурсы) [13].

В заключении следует отметить, что реализация проектной деятельности на сервисных предприятиях позволяет повысить экономическую эффективность функционирования предприятий за счет обеспечения высокого качества оказываемых услуг при низкой стоимости, что приведет к формированию и повышению конкурентоспособности услуг и предприятия в целом.

#### *Библиографический список*

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2008 Системы менеджмента качества. Требования. – М. : Изд-во стандартов, 2009. – 38 с.
2. Войтковский С. Б. Основы менеджмента и проектный менеджмент в искусстве на примерах личного опыта и дееспособных проектах автора. – М. : Нам-Издат, 2000. – 128 с.
3. Данилов И. П. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия / И. П. Данилов, Т. В. Данилова. – М. : Стандарты и качество, 2005. – 72 с.

4. Каллингэм М. Маркетинговые исследования глазами заказчика. Как и для чего организации используют исследования рынка. – М. : БалансБизнесБукс, 2005. – 260 с.
  5. Кравченко К. А. Организационное проектирование и управление развитием крупных компаний / К. А. Кравченко, В. П. Мешалкин. – СПб. : Академический проект, Альма Матер, 2006. – 528 с.
  6. Клейм Р. Ноев проект. Секреты практического проектного менеджмента / Р. Клейм, И. Лудин. – СПб. : Весь, 2002. – 320 с.
  7. Мартин П. Управление проектами / П. Мартин, К. Тейт. – СПб. : Питер, 2006. – 224 с.
  8. Михеев В. Н. Живой менеджмент проектов. – М. : Эксмо, 2007. – 480 с.
  9. Разумовская А. В. Маркетинг услуг. – М. : Эксмо, 2006. – 138 с.
  10. Рейдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 248 с.
  11. Терк У. Управление проектами и здравый смысл. – М. : Стандарты и качество, 2009. – 240 с.
  12. Фунтов В. Управление проектами развития фирмы. Теория и практика. – СПб. : Питер, 2009. – 496 с.
  13. Ципес Г. Л. Менеджмент проектов в практике современной компании / Г. Л. Ципес, А. С. Товб. – М. : Олимп Бизнес, 2006. – 304 с.
  14. Шварц П. Оценка степени удовлетворенности потребителя. Как узнать, что на самом деле думают люди. – М. : БалансБизнесБукс, 2007. – 352 с.
  15. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – <http://www.gks.ru>
- 

***T. S. Ozerova\****

*\*Ozerova Tatiana, Associate Professor of*

*Togliatti branch of Moscow State University, Food Production, Togliatti*

*Ozaz2007@yandex.ru*

#### **DEVELOPMENT OF PROJECT MANAGEMENT MODEL FOR SERVICE ENTERPRISES**

*Key words: services, project approach, restaurant service, service quality, competitive advantage, needs, marketing services.*

*The article considers theoretical foundations of the project approach; a project management model has been developed for service industry.*

---

© Озерова Т. С., 2010

## **МИКРОУРОВЕНЬ**

### **ПРЕДПРИЯТИЯ**

УДК 334.723

**М. Н. Глухова\***

*\*Глухова Марина Николаевна, аспирант*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

*aphina579@mail.ru*

#### **АСПЕКТЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Ключевые слова: организационно-правовая форма, законодательные акты, платные медицинские услуги.*

*Рассмотрены особенности и проблемы организационно-правовых форм медицинских организаций на основе изучения нормативно-правовых документов, предлагаются возможные варианты их решения с учетом последних изменений в законодательных актах РФ.*

В настоящее время в системе здравоохранения функционируют лечебные учреждения различной, в том числе и негосударственной, формы собственности, в которых существует многоканальная система финансирования. Имеются и используются совершенно разные возможности управления финансовыми ресурсами. Анализ нормативной правовой базы и практики работы лечебно-профилактических учреждений различных форм собственности показывает, что как у государственных, так и негосударственных лечебно-профилактических учреждений есть свои проблемы.

В большинстве стран мира системы общественного здравоохранения функционируют в условиях жесткого ограничения финансовых средств. В подобных условиях основной задачей, решаемой на государственном уровне, является поиск наиболее эффективного использования имеющихся ограниченных ресурсов, организационно-правовых форм медицинских организаций с целью обеспечения населения качественной медицинской помощью в необходимом объеме. Наиболее остро эта проблема встает в период проведения реформ, затрагивающих социальные и экономические аспекты общественного устройства.

Повышенное внимание к современному правовому регулированию отношений по

оказанию медицинских услуг вызвано политическими, социальными, экономическими и правовыми преобразованиями, происходящими в нашей стране в настоящее время. Переход к рыночно-торговой экономике, частичный отказ государства от бесплатной медицинской помощи, наделение государственных (муниципальных) учреждений правом оказания платных медицинских услуг, предоставление такой возможности коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям, даже народным целителям, желание отдельных категорий граждан получить более квалифицированную помощь в рамках договорных отношений, монетизация социальных услуг – эти и другие факторы вызвали резкое увеличение количества платных медицинских услуг, а вместе с ними повысили интерес к правовому оформлению услуг в сфере медицины.

Передавая часть своей социальной функции по оздоровлению человека, по созданию достойных условий его жизни в частные руки (в частноправовое регулирование), государство не должно полностью отказываться от выполнения возложенных на него публично-правовых обязанностей по обеспечению благоприятных условий существования своих граждан, по гарантированности их конституционных прав и свобод.

Конституция РФ провозгласила наше государство демократическим, правовым, социальным государством (ст. 1), в котором человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина обязанностью государства (ст. 2). Как продекларировано Конституцией нашей страны, политика социального государства должна быть направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека (ст. 7) [1].

Согласно ст. 41 Конституции РФ каждый гражданин Российской Федерации имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь, обеспечение которой осуществляется государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения за счет бюджетных средств, страховых взносов и других поступлений. Заботясь о здоровье населения, государство разрабатывает меры по развитию системы здравоохранения, физической культуры и спорта, экологическому и санитарно-эпидемиологическому благополучию [1].

Эти конституционные положения в полной мере относятся и к гражданско-правовому регулированию договоров по оказанию медицинских возмездных услуг, призванных удовлетворять потребности граждан в оздоровлении и исцелении их организма. При этом, несмотря на частноправовое регулирование услуг в сфере медицинской деятельности, государство обязано поддерживать и сохранять общепризнанный стандарт качества оказываемых на платной основе медицинских услуг, справедливо и мудро регулируя взаимодействие частных и публичных интересов, не ущемляя прав российских граждан, гарантированных Конституцией России, на охрану их здоровья и медицинскую помощь.

Безусловно, уровень и качество государственной поддержки здоровья населения, соотношение платной и бесплатной медицинской помощи зависит не только от политической воли руководителей и законодателей государства, правовой политики, но и от экономических, ресурсных, финансовых возможностей этого государства.

В 70-80-е годы происходила широкая научная дискуссия относительно дальнейшей перспективы развития законода-

тельства в сфере обслуживания, правового регулирования рынка возмездных услуг, имелось несколько точек зрения, среди которых выделялись «интегральная концепция», предполагающая интеграцию в одном законе всей защиты прав потребителей, и «дифференциальная концепция», предполагающая принятие специальных законов по отдельным отраслям сферы обслуживания. Отдельные ученые предлагали разработать и принять специальную главу в Основах гражданского законодательства [6].

В настоящее время ожидается принятие новых Правил оказания платных медицинских услуг. Однако при всех изменениях медицинского законодательства в части оказания платных медицинских услуг непременно должны соблюдаться конституционные права граждан на жизнь, здоровье, личную неприкосновенность и тайну частной жизни, оптимальное соотношение частных и публичных интересов (частноправового и публичного правового регулирования) в сфере медицинских услуг, требования к Российскому государству как демократическому, правовому государству.

Начало преобразований всей бюджетной сферы как центральной части государственного сектора было положено масштабным проектом Министерства финансов РФ и МБРР по реформированию региональных финансов. В рамках этого проекта отобранные на конкурсной основе субъекты РФ получили государственные задания и соответствующие ресурсы для реализации региональных программ бюджетных реформ.

В последующие годы комплекс мероприятий по реформированию государственного сектора значительно увеличился. В 2003 г. Министерством финансов РФ разработаны Принципы реструктуризации бюджетного сектора в Российской Федерации в 2003-2004 годах и на период до 2006 г., где определены основные направления преобразований. В 2005 г. разработаны Методические рекомендации по подготовке докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования на 2006-2008 годы, в которых предприняты попытки раскрыть процессы упорядочения формирования расходных обязательств и доходов бюджетов, показать возможности применения бюджетных целевых программ, а также оп-

ределить стратегические цели страны и субъектов бюджетного планирования.

Следующий этап реформирования бюджетной сферы связан с Федеральным законом РФ «Об автономных учреждениях», вышедшим в свет в 2006 г., посредством которого открылся путь поиска новых организационно-правовых форм хозяйствования в государственном секторе. Последующие законодательно-нормативные акты и организационные меры были направлены на практическую реализацию программы реструктуризации бюджетной сферы.

Несмотря на ряд проведенных мероприятий, процесс реорганизации бюджетной сферы и повышения эффективности использования бюджетных средств развивается меньшими темпами, чем ожидалось. Это обусловлено сложностью реализации намеченных процедур в силу отраслевой специфики функционирования бюджетных учреждений, несовершенства межбюджетных отношений, неподготовленности аппарата управления на региональном и муниципальном уровнях.

Проблемы реформирования государственного сектора, в т. ч. бюджетной сферы, отягощены тем, что социально-экономическое положение России в условиях финансово-экономического кризиса побуждает государство снижать бюджетные расходы. Бюджетная сфера по финансово-экономическим, организационно-техническим и другим причинам в данный период не сможет только внутренними усилиями или под воздействием административных мер осуществить реформирование. Необходим комплексный подход, учитывающий как возможности государственного бюджета в реализации социальной политики, так и потребности населения, общества в целом. Все это обуславливает актуальность разработки концептуальных основ преобразования государственного сектора, в т. ч. бюджетной сферы, выработки соответствующей стратегии и инструментария ее реализации.

Рассмотрим последние изменения, касающиеся организационно-правовой формы оказания платных медицинских услуг. Госдума приняла в первом чтении законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Законопроект, внесенный Правитель-

ством РФ, направлен на создание правовых условий для сокращения внутренних издержек бюджетных учреждений и привлечения ими внебюджетных источников финансового обеспечения.

Предлагается внести изменения в 15 законодательных актов РФ в сфере здравоохранения, образования, науки, культуры, архивного дела, обороны, а также в Бюджетный кодекс, Налоговый кодекс и Гражданский кодекс РФ. В частности, в структуре государственных и муниципальных учреждений будут выделены автономные, бюджетные и казенные учреждения. Планируется изменить механизмы финансового обеспечения бюджетных учреждений, переведя их с 1 января 2011 г. со сметного финансирования на субсидии в рамках выполнения государственного задания. Бюджетным учреждениям предоставляется право заниматься приносящей доход деятельностью с поступлением доходов в самостоятельное распоряжение этих учреждений. При этом отменяется субсидиарная ответственность государства по обязательствам бюджетных учреждений с расширенным объемом прав, и расширяются права бюджетных учреждений по распоряжению любым закрепленным за учреждением движимым имуществом, за исключением особо ценного движимого имущества, перечень которого устанавливает орган публичной власти – учредитель соответствующего учреждения [10].

Законопроектом предусмотрено создание нового типа государственных (муниципальных) учреждений – казенное учреждение, статус которого совпадает с закрепленным в действующем законодательстве нынешним статусом бюджетного учреждения с дополнительным ограничением в виде зачисления с 2011 г. всех доходов, полученных от приносящей доход деятельности, в соответствующий бюджет. Законопроект вводит упрощенный порядок изменения типа государственного и муниципального учреждения, не требующий реорганизации учреждения и предусматривающий лишь внесение соответствующих изменений в учредительные документы. Предусмотрен переходный период для регионов, чтобы они смогли создать соответствующую законодательную базу. Планируется, что закон должен вступить в силу с 1 января 2011 г.

Изучив особенности данного законопроекта, нами были выделены проблемы, которые

могут возникнуть с его принятием (рис. 1).



Рис. 1. Возможные проблемы, связанные с принятием нового законодательного акта

Перечень бесплатных медицинских услуг определен Программой государственных гарантий, которая, как обещает Минздравсоцразвития, сокращаться не будет. На ней будет строиться государственный или муниципальный заказ для лечебно-профилактических учреждений. Однако как будет определяться заказ, какие виды медпомощи, в каком объеме, по каким тарифам в него войдут, как будет распределяться государственный заказ по конкретным медучреждениям? Закон прямого ответа на все эти вопросы не дает. Для этого, по нашему времени, нужно принять массу подзаконных актов.

Поэтому депутаты предложили, во-первых, отложить до 2012 года его реализацию, чтобы тщательно подготовить всю правовую базу, и, во-вторых, провести несколько пилотных проектов в отдельных регионах. Посмотреть, как медучреждения будут работать в новых условиях и учесть этот опыт в нормативных документах, прежде чем вводить в действие закон по всей стране.

До принятия законопроекта, по нашему мнению, необходимо провести следующие мероприятия (рис. 2).



Рис. 2. Мероприятия, необходимые для совершенствования нового закона

Безусловно, новый закон не идеален, но он должен заработать, а дальше практика покажет его сильные и слабые стороны. Уже сейчас принято решение об увеличении срока переходного периода до 1 июля 2012 года. Это важно для того, чтобы и Правительство, и субъекты смогли подготовить изменения в соответствующие законодательные нормотворческие акты. Закон носит рамочный характер, и его реализация потребует только на федеральном уровне разработки 94 новых нормативных актов. Необходимо все тщательно рассчитать и продумать. Например, установить перечень гарантированных бесплатных социальных услуг, определить их стоимость, порядок формирования государственного задания, условия его размещения между бюджетными учреждениями и т. д.

В заключение отметим, что финансовые ресурсы государственного учреждения формируются за счет нескольких источников: поступлений из федерального бюджета, доходов от основной и иной предусмотренной уставом деятельности, субсидий, добровольных пожертвований и других доходов и поступлений в соответствии с законодательством РФ.

Многоканальность финансирования позволяет осуществлять наряду с основной профильной деятельностью и другие виды работ, не противоречащие основному профилю. Диверсификация ресурсного обеспечения способствует сохранению профильной деятельности государственного учреждения.

Изучив условия и формы хозяйствования в государственном секторе сферы услуг, мы можем обосновать два основных направления его дальнейшего развития:

1) сохранение государственных бюджетных учреждений, чья деятельность связана с реализацией государственных социальных гарантий либо имеющийся ресурсный потенциал позволяет сохранять основную профильную деятельность при одновременном совершенствовании контроля за эффективностью использования бюджетных средств и государственной собственности;

2) оптимизация сети бюджетных учреждений с использованием целевых программ.

Итак, наряду с диверсификацией финансирования бюджетных учреждений, реформирование предполагает уход от сметного

финансирования и расширение масштабов предоставления государственных (муниципальных) услуг учреждениями различных организационно-правовых форм. Именно с этим может связываться возможность преобразования государственных учреждений, адаптировавшихся к рыночной среде и получающих значительную долю расходов из внебюджетных источников в иные организационно-правовые формы, в т. ч. в автономные учреждения. Это означает снятие с государства обязанности гарантированного финансирования таких учреждений и переход к использованию нормативно-подушевого финансирования государственного социального заказа, субсидированию потребителя и другим бюджетным инструментам [10].

В качестве критериев оценки деятельности государственных бюджетных учреждений применимы: степень достижения целей, соотношение фактических и плановых затрат, экономическая эффективность результатов по отношению к произведенным затратам, общественная эффективность как соотношение общественно значимого (социального) эффекта и непосредственных показателей деятельности, совокупная эффективность как соотношение величины достигнутого реализацией программы конечного общественно значимого результата и величины затрат на его достижение.

Исследование предложений по изменению организационно-правового статуса медицинских организаций показало, что на настоящий момент ни одна организационно-правовая форма не может быть безоговорочно использована для замены государственного или муниципального бюджетного учреждения здравоохранения.

Возможными неблагоприятными последствиями изменения организационно-правового статуса учреждений здравоохранения являются: снижение доступности бесплатной медицинской помощи для населения, «банкротство» медицинских организаций, изменение направления деятельности создаваемых организаций, переход государственного имущества и финансовых средств в частные руки.

Основными принципами реализации проекта при изменении типа учреждения здравоохранения должны стать: соблюде-

ние конституционных прав граждан на бесплатную медицинскую помощь; возможность реализации права пациента на выбор медицинской организации, изменение механизма финансирования учреждений здравоохранения, дополнительное законодательное закрепление порядка принятия ре-

шений по основополагающим вопросам деятельности медицинского учреждения, информирование и защита медицинских работников, принятие решения конкретно для каждого учреждения здравоохранения с учетом ряда параметров.

#### *Библиографический список*

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : принята всенародным голосованием 12.12.1993. – 79 кб.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 16.07.1998. – Ч. 1. – 284 кб.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 21.12.2001. – 279 кб.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 января 1996 г. № 27 «Об утверждении правил предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями» [Электронный ресурс]. – 14 кб.
5. Постановление Правительства Самарской области от 12 декабря 2007 г. № 250 «Об утверждении территориальной программы государственных гарантий оказания населению Самарской области бесплатной медицинской помощи на 2008-2010 годы» [Электронный ресурс]. – 838 кб.
6. Андреев Ю. Н. Платные медицинские услуги. Правовое регулирование, судебная практика. – М. : Ось-89, 2007. – 400 с.
7. Александрова О. Ю. Особенности и проблемы лечебно-профилактических учреждений как основной организационной формы оказания медицинских услуг населению в современном Российском здравоохранении / О. Ю. Александрова, Е. А. Щербина // Экономика здравоохранения : ежемес. журнал. – 2006. – № 7. – С. 5-10.
8. Захарова Е. А. Организация работы медицинских отделений и служб, платные услуги и ДМС / Е. А. Захарова, Е. О. Кудрявцева // Главная медицинская сестра. – 2008. – № 10. – С. 31-46.
9. Лившиц С. А. Некоторые проблемы правового обеспечения деятельности медицинских учреждений различных форм собственности / С. А. Лившиц, Е. В. Жилинская // Медицинское право и этика. – 2003. – № 2. – С. 51-58.
10. Электронный ресурс: [www.rg.ru](http://www.rg.ru) (официальный сайт «Российской газеты»)

---

***M. N. Glukhova\****

*\*Glukhova Marina, graduate student of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
aphina579@mail.ru*

#### **ASPECTS OF CHANGES IN LEGAL STATUS OF BUDGET MEDICAL INSTITUTIONS**

*Key words: organizational and legal form, legislation, paid medical services.*

*The article studies features and problems of organizational and legal forms of medical organizations based on studying legal documents. The author suggests possible solutions taking into account the latest changes in legislation of the Russian Federation.*

---

© Глухова М. Н., 2010

УДК 338.2

**Т. В. Голощанова\***

\*Голощанова Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
Goll55@yandex.ru

## ЭЛЕМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ключевые слова:* экономический потенциал предприятия, структурные элементы потенциала предприятия, максимальная отдача производственной системы, производственный потенциал, инновационный (научно-технический) потенциал, организационно-управленческий потенциал, трудовой потенциал.

*Рассмотрен экономический потенциал предприятия, характеризующий максимально возможную отдачу производственной системы, определены составляющие экономического потенциала предприятия, их сущность и содержание. Определена роль трудового потенциала как фактора, обуславливающего формирование, развитие и использование других потенциалов.*

Анализ публикаций по проблеме оценки потенциала позволяет сделать вывод о слабой ее разработке на уровне отдельной отрасли и особенно на уровне отдельного предприятия. В некоторых публикациях лишь констатируется, что вопросы оценки экономического потенциала отдельных предприятий остались в стороне от внимания исследователей. Вместе с тем указанная проблема является чрезвычайно важной, так как экономический потенциал общества характеризует лишь его общее состояние, выявляет лишь общие закономерности развития, не раскрывая при этом характера процессов, протекающих непосредственно на отдельных предприятиях.

Большинство авторов выделяют, что потенциал предприятия отражает совокупные силовые возможности достижения поставленных целей в различных областях. В качестве основных структурных элементов потенциала предприятия выделяют: потенциал в области планирования; потенциал в области организации; потенциал в области мотивации; потенциал в области контроля; компоненты потенциала в управленческой деятельности.

Экономический потенциал предприятия представляет собой максимально возможный объем производства материальных благ и услуг в условиях, обеспечивающих наиболее полное использование по времени и продуктивности определенного количест-

ва имеющихся в наличии экономических ресурсов. Данный показатель характеризует максимально возможную отдачу производственной системы.

Экономический потенциал предприятия рассматривается как система, структурными элементами которой являются [2]:

- производственный потенциал;
- инновационный (научно-технический) потенциал,
- организационно-управленческий потенциал;
- трудовой потенциал.

**Производственный потенциал** предприятия определяется как способность производства максимально возможного объема потребительных стоимостей на базе имеющихся в его распоряжении техники, технологии, научно-технической информации и природных ресурсов. Величина производственного потенциала характеризуется соответствующими видами производственных ресурсов, их количеством и качеством. Структурно-производственный потенциал предприятия состоит из:

- технического потенциала;
- технологического потенциала;
- природно-ресурсного потенциала;
- потенциала нематериальных активов;
- инвестиционного потенциала.

Технический потенциал характеризуется количеством и качеством средств труда, их прогрессивной структурой (соотношение

активной и пассивной части) производственных запасов, незавершенного производства, расходов будущих периодов.

Технологический потенциал определяется уровнем прогрессивности применяемых технологий производства товаров, работ и услуг и характеризуется показателями ресурсоемкости и качества производимой продукции.

Природно-ресурсный потенциал определяется величиной природных ресурсов, которыми владеет и распоряжается предприятие и которые используются или могут быть использованы им в процессе производства материальных благ и услуг.

Потенциал нематериальных активов характеризуется совокупностью прав, приобретенных или созданных предприятием: права пользования природными ресурсами (землей, недрами, водными ресурсами и т. д.), природными условиями и другой информацией о природной среде; права пользования имуществом (право пользования земельным участком, право на аренду помещения, оборудования и т. п.); право на объекты промышленной собственности (на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау и т. п.); авторские права (права на компьютерные программы, базы данных и т. п.); гудвилл; права на деятельность.

Инвестиционный потенциал предприятия характеризуется его способностью формирования собственных и привлечения заемных инвестиционных ресурсов. Структурно-инвестиционный потенциал предприятия включает потенциал производственных (капитальных) инвестиций и потенциал финансовых инвестиций. Потенциал производственных инвестиций характеризуется величиной капитальных вложений в расширенное и простое воспроизводство производственных фондов и возможностью эффективного их использования. Количественно потенциал производственных инвестиций определяется объемом капитального строительства, величиной приобретенных или изготовленных основных средств, прочих внеоборотных материальных и нематериальных активов, которые имеются на балансе предприятия, а также величиной финансовых ресурсов, которые могут быть инвестированы в капитальные инвестиции. Потенциал финансовых инвестиций характеризуется величиной финансовых ресур-

сов, которые инвестированы или могут быть инвестированы предприятием путем:

- участия в капитале ассоциированных, дочерних или совместных предприятий;
- участия в уставном капитале других предприятий, акциях, облигациях и других ценных бумагах, являющихся активами предприятия.

**Инновационный потенциал** предприятия характеризуется его способностью продуцирования новшеств и нововведений собственными силами или приобретения их со стороны, а также эффективного внедрения инноваций в практику хозяйственной деятельности. Результатом реализации инновационного потенциала предприятия является:

- освоение новой и модернизация выпускаемой продукции;
- разработка и внедрение в производство новых машин, оборудования, инструмента, новых конструкционных материалов;
- разработка и внедрение в производство новых технологий и способов производства продукции;
- усовершенствование и разработка новых методов, средств и правил организации и управления производством.

**Организационно-управленческий потенциал** предприятия характеризуется способностью его системы управления обеспечить устойчивое положение предприятия на рынке и его экономическое развитие. Организационно-управленческий потенциал определяется уровнем прогрессивности организационной структуры управления предприятия, организацией производства и труда, методов и способов управления персоналом.

**Трудовой потенциал** характеризуется количеством и качеством трудовых ресурсов, привлеченных предприятием для осуществления его производственной деятельности. Кадровый потенциал играет ведущую роль в формировании потенциала любого предприятия, так как его основой является человек с присущими ему качествами, как профессиональными, так и личностными. Наличие и уровень развития этих качеств главным образом определяют способность хозяйствующего субъекта к расширенному воспроизводству, эффективности использования производственного, научно-технического и организационно-управленческого потенциала. Составляю-

щим элементом трудового потенциала является кадровый потенциал.

Понятие «трудоу потенциал» появилось в социально-экономической литературе в 90-х годах XX столетия. До этого большое распространение имел термин «трудоу ресурсы». В рыночной экономике очень широко используются понятия «рабочая сила», «человеческий капитал». Применение понятия «трудоу потенциал» связано с переходом от количественных факторов роста к качественным, существенным повышениям образовательного уровня работников.

Понятие «трудоу ресурсы» было введено в систему планирования в 20-х годах XX века и применялось как планово-учетный показатель для характеристики количества ресурсов труда. В дальнейшем под трудоу ресурсами понимается часть населения страны, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, которые необходимы для работы в народном хозяйстве. Согласно рекомендациям Международной организации труда в последней четверти XX века начала применяться категория «экономически активное население», в состав которого были включены лица, занимавшиеся домашним хозяйством, уходом за детьми, трудоспособные учащиеся, студенты, курсанты в возрасте 16 лет и старше, обучающиеся в дневных учебных заведениях.

Между категориями «трудоу ресурсы» и «рабочая сила» много общего, но есть и определенные различия. Рабочая сила – это совокупная способность физических и интеллектуальных свойств, которыми обладает человек и которые используются для производства жизненных благ. В условиях реформирующихся рыночных отношений понятие «рабочая сила» воспринимается как определенный контингент трудоспособного населения.

Трудоу потенциал – это интегральная социально-экономическая категория. Она является более сложной категорией, чем категории «рабочая сила» и «трудоу ресурсы», так как включает совокупность качеств, определяющих трудоспособность людей, в том числе их физический, психологический и нравственный потенциал, объем общих и специальных знаний и навыков.

В научной литературе существует три основных подхода к определению категории трудового потенциала – ресурсный, политико-экономический и социально-демографический. В результате исследования и систематизации различных подходов к раскрытию сущности категории трудового потенциала выделены ключевые моменты:

- носителем трудового потенциала является экономически активное население с присущими ему демографическими, физическими, профессиональными, квалификационными и образовательно-культурными характеристиками;

- формирование и рациональное использование трудового потенциала обеспечивается соответствующим набором социальных, научно-технических, природно-климатических, экологических факторов, а также системой экономических отношений, соответствующих данному этапу развития общества;

- результатом реализации трудового потенциала и одновременно показателем его оценки является определенный набор потребительных стоимостей, который может быть произведен экономически активным населением соответствующих социально-экономических и научно-технических условий.

Структурными элементами трудового потенциала предприятия являются (рис. 1):

- интеллектуальный потенциал работника;
- потенциал организации труда на одном предприятии;
- демографический потенциал предприятия;
- этнокультурный потенциал предприятия.

Трудоу потенциал одного работника состоит из психофизиологического, образовательного, интеллектуального и культурно-личностного потенциалов. Психофизиологический потенциал зависит от типа нервной системы человека (темпераменты: холерический, сангвинический, флегматический, меланхолический) и состояния его здоровья. Потенциал общественной организации труда зависит от формы соединения индивидуальных потенциалов в процессе производства и характеризуется уровнем разделения труда, специализацией, кооперированием, концентрацией, корпоративной культурой.

Образовательный потенциал определяется общеобразовательной и профессионально-квалификационной подготовкой работников. На демографический потенциал наибольшее

влияние оказывает численность работников, их половозрастная структура, продолжительность рабочего дня/недели.



Рис. 1. Структура трудового потенциала предприятия [2]

На формирование трудового потенциала предприятия больше влияют экономические факторы. К последним относятся реальные доходы населения: оплата труда, трансфертные платежи, установившие цены на товары и услуги продовольственной и непродовольственной групп, качество, уровень инфляции и т. д. Экономические факторы оказывают как прямое, так и косвенное влияние на трудовой потенциал, имеют экстенсивный и интенсивный характер воздействия на его величину. Существенными факторами, которые влияют на величину трудового потенциала, являются численность работников, уровень общего и специального образования, состояние здоровья работающих. Численность работников является интенсивным фактором трудового потенциала. Остальные два фактора – экстенсивные. Среди трех рассматриваемых факторов в условиях рыночной экономики приоритетным является образование. Роль образования в трудовом потенциале рассматривается с двух позиций: образование как часть социальной инфраструктуры производства и как основа формирования рабочей силы. В связи с приоритетом образования в формировании трудового потенциала доказано, что этот показатель является

базовым при разработке его экономической оценки.

В экономической теории труд рассматривается как один из факторов производства. Посредством труда эти факторы соединяются в единое целое, образующее динамическую систему предприятия. Таким образом, трудовой потенциал, являясь составляющим элементом экономического потенциала предприятия, обуславливает формирование, развитие и использование других потенциалов. Вместе с созданием продукта труда происходит развитие других потенциалов путем приращения соответствующих экономических ресурсов, изменения их качества. Однако необходимо отметить, что осуществление трудовых процессов не всегда увеличивает составляющие экономического потенциала предприятия. Например, загрязнение среды на предприятии снижает инвестиционный потенциал. Имеет место также обратное воздействие прироста производственного, инновационного, природного потенциалов на прирост трудового потенциала.

Выбор направления или стратегии развития потенциала предприятия зависит в основном от состава, структуры и качества имеющихся экономических ресурсов, уров-

ня конкурентоспособности продукции, положения на рынке и т. д.

Многоаспектность понятия «потенциал» объясняется многообразием объектов, к которым оно применяется. Главное, что объединяет разные потенциалы, состоит в том, что практически все они содержат некую совокупность возможностей или способно-

стей в той области, где применяется то или иное определение. Потенциал предприятия оказывает наибольшее влияние не только на конечные результаты его деятельности, но и на пределы экономического роста и структурного развития всего предприятия.

#### *Библиографический список*

1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 638 с.
2. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
3. Экономический анализ : учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 527 с.

***T. V. Goloshchapova\****

*\*Goloshchapova Tatiana, PhD in Economics, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
Goll55@yandex.ru*

#### **ELEMENTS OF ENTERPRISE ECONOMIC POTENTIAL**

*Key words: economic potential of the company, structural elements of enterprise potential, the maximum efficiency of production system, production capacity, innovative (research and technical) potential, organizational and management potential, working potential.*

*The article examines the economic potential of the enterprise, which characterizes the maximum possible output of the production system. The author identifies components of the enterprise economic potential, describes their essence and content. The role of labor potential as a factor that causes formation, development and use of other potentials, is defined.*

© Голощапова Т. В., 2010

УДК 338.486.2

**А. Р. Давыдович\***

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

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИТАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

*Ключевые слова: сеть, функции управления сетью, характеристики предпринимательских сетей, франчайзинг, фуд-корт.*

*Исследованы теоретические аспекты и практический опыт развития сетевых предприятий питания в Краснодарском крае. Проанализированы основные виды сетевого ресторанного бизнеса в РФ. Выявлены приоритетные направления развития сетевых предприятий питания в регионе.*

В настоящее время, по прошествии двух десятилетий с момента формирования ресторанных сетей на Западе, представляется возможным и целесообразным выделить эволюцию понятия «сеть», что и будет представлено в приводимых определениях.

Одно из первых определений приводит Х. Хакансон: Сеть – это множество агентов, которые институционально независимы, но производят действия и/или контролируют ресурсы, которые взаимосвязаны. Более того, существует соглашение между агентами о подобном рыночном взаимодействии, поддерживающее данное взаимодействие.<sup>5</sup> Это определение отражает два важных момента в деятельности ресторанных сетей:

- независимость входящих в сеть предприятий;
- совместная деятельность на основе договоренностей.

Тем самым выявлено отличие ресторанных сетей от промышленной кооперации – это независимость входящих в сеть предприятий и зависимость предприятий в случае промышленной кооперации.

С другой стороны, на формирование сети взглянули Кук и Эмерсон, согласно их определению сеть – это набор двух или более взаимосвязанных отношений обмена.<sup>6</sup>

Интересным моментом в данном определении является противопоставление се-

тей рыночным отношениям. Стоит сказать, что эта тема сильно интересовала ученых в самом начале изучения сетей, ведь наличие сетей объясняло многие несоответствия между реальным рыночным поведением предприятий и теорией.

Обратим внимание на то, как определяют сеть отечественные авторы. С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова определяют *сетевые индустриальные структуры* как объединение формально независимых фирм, использующих акционерные связи в качестве механизма координации.<sup>7</sup> Фактически данное определение обращает большое внимание на формальные отношения между предприятиями. Этот вопрос является крайне животрепещущим для современной экономики России, когда понять реального собственника предприятия практически невозможно.

Этим могут объясняться непонятные с точки зрения формального собственника решения предприятия, но легко объяснимые с точки зрения скрытой сети. Неформальная экономика является очень специфичным объектом изучения и крайне интересным для анализа сетей. Однако по соображениям универсальности анализа, проведению параллелей между российским и иностранным опытом сетей мы будем рассматривать только реальные взаимоотношения между предприятиями.

Емкое определение сетей дает В. Радаев: сеть – это совокупность устойчивых, отно-

<sup>5</sup> Филиальная сеть. Развитие и управление / под ред. Т. Сорокиной. – Питер, 2007.

<sup>6</sup> Филина Ф. Н. Франчайзинг. Правовые основы деятельности. – М.: Россбук, 2008.

<sup>7</sup> Авдашева С. Б. Теория организации отраслевых рынков / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М.: Магистр, 2003.

сительно замкнутых связей между хозяйственными агентами.<sup>8</sup> Важным моментом в данном определении является характеристика связей в сети:

- ✓ устойчивость,
- ✓ относительная замкнутость.

Этими характеристиками определяется отличие сетевых связей от рыночных, объясняются наличие границ сети, вводятся параметры, которые можно анализировать при анализе сети.

С другой стороны взглянул на сети Б. Мильнер. Он пишет, что *сети* – это совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов.<sup>9</sup> Фактически тем самым в данном определении обозначается независимость агентов, подчеркивается отличие по сравнению с промышленной кооперацией, однако не очень понятно, что их объединяет. Под данное определение могут подойти все рыночные фирмы страны или отдельной отрасли – их деятельность координируется рыночными механизмами, но они не связаны друг с другом.

В целом можно сказать, что предпринимательские сети – это кооперационные соглашения малых и средних фирм для взаимного использования ресурсов в решении общих задач. В этом определении чувствуется связь сетей с промышленной кооперацией, при этом важным моментом является совместное использование ресурсов и общие задачи, которые стоят перед фирмами.

Определяющим моментом является фокус на малых и средних фирмах – в начале развития сетей они являлись альтернативой гигантам. Только объединяясь в сети, мелкие предприятия могли конкурировать с большими фирмами. Это определение очень важно для нас, так как рассматривает размер предприятия. Стоит добавить уже встречающийся комментарий – в этом определении необходимо добавить независимость предприятий. Первые итоги обзора определений сетей, связи ее с промышленной кооперацией, основные вопросы которые затрагивали ученые, изучавшие сети, и

те вопросы, ответ на которые не был приведен в нашем обзоре, состоят в следующем:

1. Основным определением сети является определение Х. Хакаянсона: «Сеть – это множество агентов, которые институционально независимы, но производят действия и/или контролируют ресурсы, которые взаимосвязаны. Более того, существует соглашение между агентами о подобном рыночном взаимодействии, поддерживающее данное взаимодействие». Данное определение относится к раннему этапу появления сетей и их изучения, но является удобным, так как:

- ✓ хорошо объясняет специфику сети и отличие ее от единичной фирмы;
- ✓ является универсальным, так как не ограничивает сферу деятельности (например, только промышленность), размер фирм (только мелкие и средние) и процесс (производство) и подходит как для описания раннего этапа эволюции сетей, так и для современного этапа.

2. Ключевая идея, из-за которой возникли промышленная кооперация, а позже предпринимательские сети, – это выгода от специализации. Для того чтобы получать данную выгоду, необходимо сформировать отношения между предприятиями, которые производят дополняющую друг друга продукцию. В промышленной кооперации движущей силой отношений и сотрудничества предприятий является государство, т. е. предприятия и являются независимыми. В предпринимательских сетях движущей силой образования сетей является рынок. Благодаря сотрудничеству предприятия получают дополнительную экономическую выгоду. Независимость предприятий сетей объясняет специфику их образования и развития по сравнению с кооперацией.

3. На начальном этапе изучения сетей ключевыми вопросами исследователей были:

- ✓ отличие сети от рынка;
- ✓ отличие сети перед единичным предприятием (холдингом).

4) При противопоставлении сети рынку выделялось:

- ✓ устойчивость и неоднократность связей;
- ✓ относительная замкнутость сети от остального рынка;
- ✓ связанные отношения обмена.

<sup>8</sup> Радаев В. В. Захват российских территорий. Новая конкурентная ситуация в розничной торговле. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.

<sup>9</sup> Мильнер Б. З. Теория организации : курс лекций. – М. : ИНФРА-М, 1998; Он же. Управление знаниями. – М. : ИНФРА-М, 2003.

5) При противопоставлении сети единичному предприятию рассматривалось:

- ✓ добровольность отношений предприятий;
- ✓ независимость

(формальная/неформальная) предприятий;

- ✓ отсутствие иерархии.

Таким образом, получается, что сеть является промежуточной формой между рынком и предприятием. На начальном этапе развития сетей важным условием является отсутствие формальной иерархии.

*К функциям управления сетью относятся.*<sup>10</sup>

✓ выработка стратегических целей сети и стратегий поведения ее агентов;

✓ оптимальное комбинирование факторов производства в сети посредством моделирования технологических цепочек;

✓ разработка принципов распределения совокупной добавленной стоимости, созданной в ПС;

✓ разработка долгосрочных и краткосрочных планов совместной деятельности агентов ПС;

✓ выработка единой кредитной, инвестиционной и инновационной политики;

✓ внешнеэкономическое и внутринациональное представительство сети;

✓ снижение эффекта неопределенности и повышение возможности контроля внешнего окружения;

✓ проведение единой закупочной, сбытовой, ассортиментной и инновационной политики;

✓ снижение транзакционных издержек;

✓ определение масштабов и направлений инвестиций, форм реструктуризации предприятий, продуктовая специализация входящих в группу предприятий;

✓ кредитование за счет средств партнеров по бизнесу;

✓ формирование этических основ бизнеса в соответствии с императивами информационной экономики.

*Функции, опосредующие взаимодействие агентов сети.*<sup>11</sup>

✓ документооборот между агентами сети;

✓ создание системы технического обеспечения взаимодействия агентов;

✓ формирование информационной базы данных для использования агентами сети;

✓ формирование коммуникационных каналов.

*Функции по координации деятельности агентов сети:*

✓ составление неформальных и формальных контрактов;

✓ информационное обслуживание сети;

✓ разработка процедур согласования стратегических и тактических решений агентов ПС в сфере объемов производства, ценообразования, технологий и др.

*Функции по обеспечению конкурентоспособности агентов сети и всей сети:*

✓ формирование фирменного стиля сети;

✓ организация внутри ПС фирм на принципах аутсорсинга по контролю качества, разработке и внедрению нововведений, предоставлению различных услуг агентам ПС (транспортные, маркетинговые, финансовые и т. п.);

✓ бесперебойная поставка сырья;

✓ преодоление разомкнутости технологического цикла с целью повышения конкурентоспособности;

✓ доверие окружающих;

✓ быстрая адаптация к изменениям внешней среды.

*Функции по поддержанию устойчивых и долговременных отношений в сети:*

✓ разработка механизмов разрешения внутрисетевых конфликтов;

✓ выстраивание репутаций агентов сети;

✓ предотвращение оппортунистического поведения агентов сети;

✓ обмен информацией между участниками сети, благодаря которому возможно возникновение деловых отношений внутри ПС;

✓ формирование цепочек доверия среди предприятий, работающих в составе ПС.

Опираясь на параметры сетей, предлагаемые В. В. Радаевым, выделены следующие характеристики предпринимательских сетей:

✓ плотность сети – измеряется количеством агентов и числом связей между ними;

✓ степень централизации сети – определяется тем, в какой мере агенты группируются вокруг единого центра;

✓ гомогенность сети – степень ее однородности/разнородности;

<sup>10</sup> Пашутин С. Б. Эффективная дистрибуция Организация и управление собственной филиальной сетью. – М.: Альфа-пресс, 2006.

<sup>11</sup> Радаев В. В. Захват российских территорий. Новая конкурентная ситуация в розничной торговле. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.

✓ сила связей – степень зависимости результатов деятельности одного агента от другого агента ПС;

✓ теснота связей – измеряется количеством контактов или сделок за определенный период времени;

✓ устойчивость связей – средняя продолжительность взаимодействия агентов.

Перечисленные параметры обуславливают конфигурацию сети в целом, структурируют позиции экономических агентов, направляют определенным образом их практики. Предпринимательские сети в индустрии питания имеют свою специфику.

Европейские исследователи более склонны к трактовке сетей как гибких полицентрических образований, участие в которых позволяет достичь определенных конкурентных преимуществ.<sup>12</sup> Напротив, большинство американских исследователей тяготеют к представлению сетей в виде устойчивых структур, контролируемых из единого центра.

В целом выделяется два подхода к анализу сетей предприятий питания как средству описания социальных отношений и как средству управления.

Представляется более целесообразным второй подход, и поэтому предлагается рассматривать формирование сети предприятий питания как стратегию организационного развития в форме динамической сети. Динамическая сеть сгруппирована вокруг одной доминирующей центральной единицы (управляющей компании), которая координирует деятельность по созданию ценности иерархическими методами. В такой сети существует динамичная конкуренция между предприятиями питания – партнерами, ведущими борьбу за участие в специфических проектах.

Расширение сетевого бизнеса в сфере питания сегодня видно и по резкому увеличению известных торговых марок на дверях заведений, и по широкомасштабным рекламным кампаниям сетей.

Согласно статистике в США в настоящий момент около 75% всех предприятий питания являются участниками сетей, в Европе – более 60%. В России – около 40%, и

не более 20% в регионах. Но, по мнению экспертов, через год-два она вырастет до 50%. В первую очередь в Москве, а затем и в регионах. Вот как можно охарактеризовать причины подобных тенденций. Клиентов привлекает известный и надежный бренд, а участвующие в сетевом проекте предприятия получают рекламную и юридическую поддержку, повышенную комиссию и другие преимущества. Кроме того, в течение первого года работы лишь 5% сетевых предприятий прекращают свою деятельность, в то время как для других предприятий эта цифра на порядок выше.

Первые попытки формирования ресторанных сетей в нашей стране были приняты в сентябре 1990 г., когда в Москве открылись первые два ресторана американской ресторанной цепи «Пицца Хат».<sup>13</sup> Стремительное развитие сетевого ресторанного бизнеса началось после кризиса 1998-го, когда появились и начали стремительно развиваться компании «Крошка-картошка», «Ростик'с» и другие. Они и сегодня остаются крупнейшими российскими сетевыми проектами.

В настоящее время существует несколько видов сетевого ресторанного бизнеса, которые различаются отношениями между собственником и агентствами:

1. Франчайзинговый бизнес, при котором компания-франчайзер передает агентству-франчайзи право на продажу продукции и услуг по заранее определенным законам и правилам. Наиболее крупными франчайзинговыми сетевыми компаниями в индустрии питания на сегодня являются «Макдоналдс», «IL Патио», «Планета суши», «SUBWAY». По системе франчайзинга работают новые сетевые образования, пытающиеся составить им конкуренцию, например: «Якитория», «Цыпленок жареный» и другие.

2. Сети ресторанов, полностью принадлежащие крупным сетям.

3. Сети крупных ресторанов быстрого питания, в которых представлены как собственные, так и франчайзинговые предприятия питания.

<sup>12</sup> Леннон Дж. Управление индустрией туризма / Дж. Леннон, Х. Смих, Н. Кокерелл, Дж. Трю. – М. : Группа ИДТ, 2008.

<sup>13</sup> Папирян Г. А. Менеджмент в индустрии гостеприимства. – М. : Экономика, 2000.

4. Субагентские сети абсолютно независимых компаний, которые в своем названии и логотипе имеют известный ресторанный бренд.

Пионером по открытию сетевых предприятий питания в Краснодарском крае стали «ТРАНС-ФОРС», «Макдоналдс» и местные сети: «Мадыяр», «Сладкий сон». Помимо упомянутых выше заведений на региональном рынке в 2002 г. функционировали: «Цыпленок жареный», «Sbarro», «Buffet», «Баскин Робинс», «Блинкоff», «Лабаз», «У Швейка», «Шелкопряд», «Жар-Пицца».

В 2004 г. был введен в эксплуатацию ТРЦ «Сити-центр» в Краснодаре. Фуд-корт этого центра представляли такие сетевые заведения быстрого питания, как: «Жар-Пицца», «Любо-дорого» – кофейни: «Кино-кафе», «Корова Бар», «Любо-кафе», Green Cafe, а также заведения, предлагающие кислородные коктейли.

Фуд-корт торгового центра «СВС» заслуживает особого внимания. В данном случае зона питания совмещена с развлекательным центром, что само по себе неудивительно. Интересно, что развлекательная зона и зона питания находятся в отдельно стоящем здании (но на территории торгового центра). То есть торговый и развлекательный центры входят в одну структуру, но представляют собой два разных бизнеса, дополняющих друг друга. Среди арендаторов развлекательного центра «Семь звезд» присутствуют кафе и рестораны быстрого питания: «Синема-бар», «Пряничный домик», кафе «Заправка», кафе «Prima Vera», «Maxi Burger», «Минами», X.O. Cafe, «Звезда Востока», «Бруклинский мост», «Ростик'с КВС», «Баскин Роббинс», «Пивная № 2», «Спорт-бар».

На фуд-корте торгово-развлекательного центра «Мега Адыгея» (2007 г.) представлены «Макдоналдс», «Блинкоff», «Juice», «Kono Pizza», «Восточный Базар», «Идеальная Чашка», два заведения «КофеТун», «СушиТун», «Ростик'с-ККС», «Sbarro».

Таким образом, практически все крупные ресторанные сети обязательно отметили свое присутствие на фуд-корте одного или нескольких торгово-развлекательных комплексов Краснодарского края. Исключением в данном случае будут только две сети пиццерий, развивающиеся исключительно на базе собственных зданий: «Уни-Пицца» и «Луна-Пицца».

До 2014 года в Краснодарском крае количество торгово-развлекательных центров будет увеличено вдвое. Будут введены многофункциональный комплекс «Кристалл», в него войдет ресторанный дворик площадью 2836 кв. м, в торгово-развлекательной зоне комплекса разместятся бары, кафе и рестораны для посетителей, торгово-развлекательные центры: «Краснодар-Сити», «DVI», «OZ», «Калинка-Малинка» и другие. Во всех планируемых комплексах будут находиться фуд-корты.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что сетевые ресторанные проекты в будущем займут лидирующее место на рынке услуг питания РФ. В Краснодарском крае уже в ближайшие годы этот показатель достигнет 50%. Предпосылками значительных изменений в подходах к организации и управлению сетевым ресторанным бизнесом являются, прежде всего, появление новых форм конкурентной борьбы, основанные на стратегическом взаимодействии компаний, а также все большее проникновение новых технологий в бизнес. Следовательно, в настоящее время на первый план выходит проблема обоснования и выбора стратегии развития сетевых предприятий питания и особенно в регионах.

*Библиографический список*

1. Авдашева С. Б. Теория организации отраслевых рынков / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Магистр, 2003.
  2. Папирян Г. А. Менеджмент в индустрии гостеприимства. – М. : Экономика, 2000.
  3. Пашутин С. Б. Эффективная дистрибуция Организация и управление собственной филиальной сетью. – М. : Альфа-пресс, 2006.
  4. Радаев В. В. Захват российских территорий. Новая конкурентная ситуация в розничной торговле. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.
  5. Леннон Дж. Управление индустрией туризма / Дж. Леннон, Х. Смих, Н. Кокерелл, Дж. Трю. – М. : Группа ИДТ, 2008.
  6. Филиальная сеть. Развитие и управление / под ред. Т. Сорокиной. – СПб. : Питер, 2007.
  7. Филина Ф. Н. Франчайзинг. Правовые основы деятельности. – М. : Россбух, 2008.
- 

***A. R. Davidovich\****

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

**FEATURES OF CATERING NETWORKS MANAGEMENT IN KRASNODAR REGION**

*Key words: network, network management functions, network characteristics, franchising, food court.*

*The research studies theoretical aspects and practical experience of network catering in Krasnodar region. The author analyzes the main types of network catering business in Russia. Priorities for the development of network catering in the region have been identified.*

---

© Давыдович А. Р., 2010

УДК 336.647-648

**С. В. Семенова\***

*\*Семенова Светлана Васильевна, аспирант*

*Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт, г. Ставрополь*

*SemSvet1001@mail.ru*

## **ИНСТРУМЕНТЫ СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В ВЫБОРЕ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Ключевые слова: финансирование, стратегия финансирования, структура капитала, денежный поток.*

*Показана взаимосвязь между структурой источников финансирования организации, средневзвешенной стоимостью капитала и величиной инвестиционного денежного потока. На основе матрицы зависимости приводится описание четырех ситуаций, используя которые можно сформировать стратегию управления структурой капитала и отдельными входящими в ее состав источниками.*

В рыночной экономической среде для принятия эффективных решений недостаточно иметь информацию о результатах функционирования организации в целом. С целью управления финансами коммерческих организаций с ориентацией на стратегию долгосрочного развития возникает потребность в качественно иной информации, которая позволяет формировать системные стратегические решения по различным направлениям и сферам деятельности: рынкам, продуктам, клиентам, подразделениям и т. д. Ориентация на объемные критерии, такие как доход с оборота, валюта баланса, рост номенклатуры продукции, производственных мощностей и т. п., сегодня сменяется мышлением, ориентированным на показатели эффективности по всем видам бизнеса [3].

Успешная реализация стратегии экономического роста предполагает адекватную систему его финансирования. Она представляет собой совокупность долгосрочных источников, механизмов, форм и методов их поступления в реальный сектор национальной экономики. В этой системе важное место занимает сегмент финансового рынка – рынок капитала [2].

Взаимодействие организации с рынком капитала осуществляется через сферу финансирования, где можно выделить два ключевых подмножества принятия решений: распределение прибыли и процесс формирования структуры капитала. Именно эти решения определяют долгосрочную

жизнеспособность организации [5]. В таких условиях имеет смысл идентифицировать основные тенденции, влияющие на выбор стратегии формирования и оптимизации политики управления источниками финансирования и структурой капитала в частности [1]:

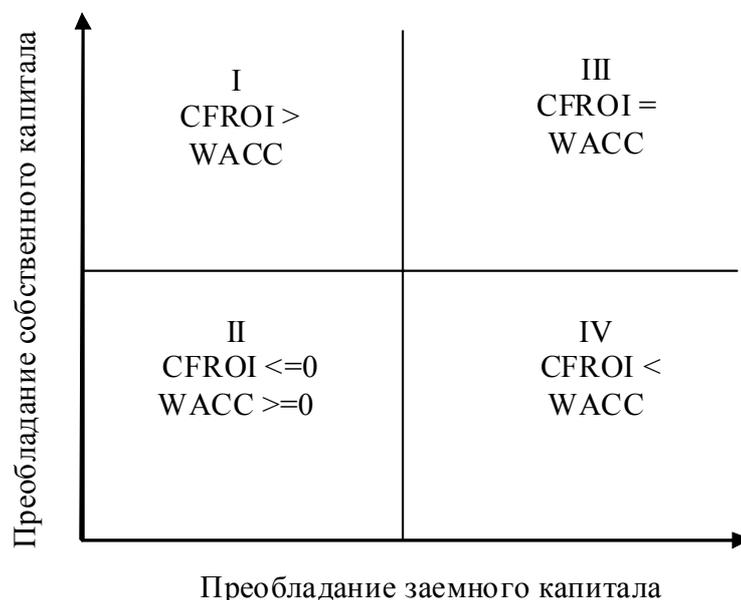
- дефицитность финансовых ресурсов на рынке и анализ условий их предложения;
- осторожная политика привлечения заемного капитала;
- рост потребности в заемном финансировании;
- популяризация цены капитала в инвестиционном и финансовом анализе в качестве критерия риска и, своего рода, меры доходности;
- целесообразность оценки риска возникновения неблагоприятных внешних условий;
- субъективность оценки прогнозируемых результатов.

На фоне роста финансовой глобализации, с одной стороны, существование высоких рисков финансирования на макроуровне побуждает многие коммерческие организации к объединению в акционерные структуры холдингового типа, с другой – их нацеленность на максимизацию акционерной стоимости при поддержании устойчивого снижения величины средневзвешенной стоимости капитала позволяет шире использовать возможности оптимизации используемых источников. Обострение влияния факторов внешней среды при од-

новременной потере контроля управляемости ресурсами на микроуровне усиливает значимость стоимостных инструментов управления, различных моделей оценки стоимости организации и величины создаваемого инвестиционного денежного потока в ней. Поэтому в процессе оценки эффективности привлечения того или иного источника финансовых средств используются не цены отдельных составных элементов капитала (собственного, заемного и др.), а их средняя цена, т. е. средневзвешенная стоимость (WACC) [6]. Кроме того, с точки зрения инвестиционного анализа, рационально использовать измеритель денежной рентабельности инвестиций

CFROI. Показатель CFROI (денежный поток от инвестиций) основывается на предположении, что рынок капитала больше всего ценит способность компании генерировать денежные потоки. В основе CFROI лежит измерение скорректированных на инфляцию денежных потоков в пользу всех владельцев капитала и последующее их сопоставление со скорректированными на инфляцию историческими инвестициями, вложенными в бизнес [10].

Анализ взаимосвязи между WACC и величиной CFROI позволяет установить влияние изменений данных показателей на структуру источников финансирования (рис. 1, табл. 1).



*Рис. 1. Матрица зависимости структуры капитала от значений WACC и CFROI*

В предлагаемой матрице зависимости структуры капитала от значений WACC и CFROI представлены четыре ситуации. Для первой ситуации (квадрант I) значение CFROI превышает величину WACC, т. е. доходность создаваемого инвестиционного денежного потока выше средневзвешенной стоимости капитала предприятия. Доля собственного капитала значительно больше доли заемного капитала. В структуре источников финансирования преобладают собственные средства. Нарастивание заемных средств не окажет негативного воздействия на финансовое состояние предприятия. Такая ситуация характерна для ОАО

«Невынномысский Азот», в котором на протяжении 2007-2009 гг., несмотря на незначительное снижение собственных источников финансирования, по итогам 2009 г. все же сохраняется приоритет собственного капитала над заемным.

Ориентация на максимальную долю собственного капитала, с одной стороны, обеспечивает независимость от поставщиков заемного капитала, с другой стороны, снижает инвестиционные возможности, не способствует росту рентабельности инвестированного капитала и увеличивает средневзвешенную стоимость капитала [4].

Вторая ситуация (квадрант II) характеризуется тем, что CFROI отрицательно, а значение WACC положительно. Иными словами, доходность создаваемого денежного потока отрицательна или меньше средневзвешенной стоимости капитала предприятия. Такое управление источниками финансирования свойственно для ОАО «Ставропласт». Доля заемного капитала превышает долю собственного капитала. Отрицательная доходность CFROI требует более осторожного подхода к заемному финансированию и тщательного пересмотра финансовой и производственной политики.

Третья ситуация (квадрант III) предполагает равенство CFROI и WACC, что является достаточно редким и фактически может означать совпадение финансовых интересов инвесторов и других пользователей финансовых ресурсов организации. Соотношение собственных и заемных источников финансирования стремится к 50:50.

Четвертый квадрант характеризует такую финансовую ситуацию, при которой

доходность создаваемого денежного потока меньше средневзвешенной стоимости капитала предприятия. Доля собственного капитала незначительно превышает долю заемного. Организации вынуждены прибегнуть к постепенному наращиванию заемных источников до ситуации, при которой доходность общего создаваемого денежного потока будет выше общей стоимости капитала предприятия. Данная ситуация характерна для ОАО «Завод полиэтиленовых труб» на протяжении всего исследуемого периода.

Таким образом, представленная матрица принятия финансовых решений позволяет вырабатывать тактические меры в области формирования оптимальной структуры капитала коммерческих организаций, а рассмотрение системы управления источниками финансирования через призму стоимостного измерения способствует эффективной реализации стратегии управления финансовыми ресурсами.

Таблица 1

**Расчет средневзвешенной стоимости капитала и денежного потока от инвестиций организаций Ставропольского края**

Показатель	ОАО «Невынномыский Азот»			ОАО «Завод полиэтиленовых труб»			ОАО «Ставропласт»		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1. Всего капитал (без учета кредиторской задолженности), тыс. руб.	21046067	20323180	13065780	58037	64846	47331	49269	38550	164038
2. Доля собственного капитала, ед.	0,89	1,00	0,76	0,67	0,51	0,64	0,59	0,39	0,29
3. Доля заемного капитала, ед.	0,11	0,00	0,24	0,33	0,49	0,36	0,41	0,61	0,71
4. Норма прибыли на капитал, % *	10,50	11,07	10,77	10,50	11,07	10,77	10,50	11,07	10,77
5. Систематический риск в России, %	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80	4,80
6. Средний коэффициент «бета»	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85
7. Стоимость собственного капитала по модели CAPM, (с. 5 + с. 6 * (с. 4 – с. 5), %	9,65	10,13	9,88	9,65	10,13	9,88	9,65	10,13	9,88
8. Стоимость заемного капитала, %	19,00	20,00	20,00	19,00	20,00	20,00	19,00	20,00	20,00
9. Ставка налогообложения, ед.	0,24	0,24	0,2	0,24	0,24	0,2	0,24	0,24	0,2
10. WACC (с. 2 * с. 7 + с. 3 * с. 8 * (1 – с. 9), %	10,18	10,13	11,37	11,21	12,63	12,06	11,62	13,23	14,25
11. Скорректированная на инфляцию стоимость амортизируемых активов, тыс. руб.	46818842	46652820	44589232	697053	637456	271296	207746	246667	258472

## Продолжение табл. 1

Показатель	ОАО «Невинномысский Азот»			ОАО «Завод полиэтиленовых труб»			ОАО «Ставропласт»		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
12. Скорректированная на инфляцию стоимость земельных участков, тыс. руб.	105576	117189	128908	6930	7204	9939	3979	3921	5507
13. Валовые инвестиции (GI), тыс. руб.	46924418	46770010	44718141	703983	644660	281235	211725	250587	263979
14. Экономическая амортизация (ED), тыс. руб.	297209	411295	299863	1237	1547	1955	4035	4310	6282
15. Валовой денежный поток (GCF), тыс. руб.	5464893	8940183	3946503	10183	3154	6161	-5383	-6814	-11441
16. Денежный поток от инвестиций (CFROI) (с. 15 – с. 14) / с. 13, %	11,01	18,24	8,15	1,27	0,25	1,50	-4,45	-4,44	-6,71

\* Используется учетная ставка рефинансирования Центрального банка РФ

## Библиографический список

1. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 491 с.
2. Дворецкая А. Е. Рынок капитала в системе финансирования экономического роста в Российской Федерации. – М. : Анкил, 2007. – 287 с.
3. Карминский А. М. Формирование структуры бизнеса [Электронный ресурс] // Центр дистанционного обучения «Элитариум». – Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2010/05/17/formirovanie\\_struktury\\_biznesa.html](http://www.elitarium.ru/2010/05/17/formirovanie_struktury_biznesa.html).
4. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление : пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж Мурин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Олимп-Пресс, 2005. – 576 с.
5. Лыгина Н. И. Сравнительная оценка методики определения стоимости финансовых ресурсов предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 4. – С. 18-24.
6. Лытнев О. Курс лекций «Основы финансового менеджмента» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.cfin.ru/finanalysis/lytnev/5-6.shtml>.
7. Севостьянова О. В. Эффективность рационального сочетания собственных и привлеченных средств для развития материального производства // Экономика и финансы. – 2004. – № 26. – С. 9-12.
8. Теплова Т. В. Динамика рисков на финансовых рынках и нестандартные модели обоснования затрат на собственный капитал [Электронный ресурс] // Финансовый менеджмент. – Режим доступа <http://www.finman.ru/articles/2005/6/3846.html>
9. Хотинская Г. И. К вопросу о парадигме современных корпоративных финансов // Фин. вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. – № 6. – С. 3-10.
10. Черемушкин С. В. Денежная рентабельность инвестиций CFROI / С. В. Черемушкин, Г. А. Понкрашкина // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 2. – С. 43-60.

**S. V. Semenova\***

\*Semenova Svetlana, graduate student of  
North-Caucasus Humanitarian-Technical Institute, Stavropol  
SemSvet1001@mail.ru

## TOOLS OF COST ANALYSIS IN THE SELECTION OF FINANCING STRATEGIES

*Key words: financing, funding strategy, capital structure, cash flow.*

*The interrelation has been established between the structure of funding organizations, the weighted average cost of capital and the value of investment cash flow. On the basis of dependence matrix, the author describes four situations, which can provide the strategies of managing the capital structure and its constituent sources.*

УДК 796

**А. Ю. Юньков\***

*\*Юньков Александр Юрьевич, аспирант*

*Московский гуманитарный университет, г. Москва*

*@gmail.com*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В КАДРОВОМ ПОТЕНЦИАЛЕ В ОТРАСЛИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА**

*Ключевые слова: кадры, кадровый потенциал отрасли физической культуры и спорта, кадровое обеспечение, динамика и структура кадров.*

*Исследуются проблемы кадрового потенциала в отрасли физической культуры и спорта. Намечаются теоретико-методологические подходы к исследованию проблемы кадров и кадрового потенциала в области физической культуры и спорта. Автор анализирует динамику изменений в формировании и развитии кадрового потенциала, выявляет тенденции, характеризующие структурные сдвиги, происходившие в этой отрасли, и предлагает меры для решения возникающих проблем.*

Системный подход к исследованию проблем социально-экономических наук позволяет рассматривать отрасль физической культуры и спорта как целостную социально-экономическую систему. Важным элементом, обеспечивающим ее функционирование, выступает кадровый потенциал. Работающие в отрасли специалисты формируют кадровый потенциал, им принадлежит ключевое место в развитии физической культуры и спорта в соответствии с изменениями их структуры, а также потребностей населения. Под кадровым потенциалом отрасли, в данном случае физической культуры и спорта, нами понимается совокупность специалистов и работников, которые имеют соответствующую подготовку и могут быть использованы в конкретных видах деятельности ее организаций и учреждений.

В современной экономической теории проблемы кадрового обеспечения занимают определенное место. Они выступают как самостоятельный подраздел экономики труда, определяемый «как отрасль экономической науки, изучающей закономерности и способы наилучшего использования, воспроизводства и обогащения главной производительной силы общества – человеческих ресурсов, организации и стимулирования эффективной трудовой деятельности людей по достижению максимального

удовлетворения их материальных и духовных потребностей».<sup>14</sup>

В свою очередь, кадровое обеспечение правомерно относить также к управленческой и маркетинговой деятельности. В этом случае маркетинг кадрового обеспечения рассматривается как «система формирования спроса и предложения на рынке труда и проведение комплекса мероприятий, способствующих формированию рабочей силы и созданию условий для эффективного ее использования».<sup>15</sup> Исходя из этого ходе исследования кадрового потенциала следует, прежде всего, проанализировать его состав, а также охарактеризовать динамику его изменений.

Отличительная особенность кадрового потенциала отрасли физической культуры и спорта – неоднородность его состава и характера профессиональной деятельности различных специалистов, что обусловлено сложившейся в процессе рыночной трансформации институциональной структурой составляющих ее организаций и учреждений. При превалировании в отрасли государственных организаций ответственность за воспроизводство кадрового потенциала лежит на органах исполнительной власти

<sup>14</sup> Современная экономика труда : монография / науч. ред. В. В. Куликов; Институт труда Минтруда России (НИИ труда). – М. : Финстатинформ. – 2001. – С. 31.

<sup>15</sup> Одегов Ю. Г. Экономика персонала. Ч. 1. Теория : учебник / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. – М. : Альфа-Пресс, 2009. – С. 264.

субъектов РФ, тогда как за формирование и реализацию государственной политики в сфере кадрового обеспечения несут ответственность федеральные органы исполнительной власти. Правительство РФ и субъектов РФ осуществляет регламентирование состава и планирование роста численности кадрового обеспечения отрасли физическая культура и спорт.

Приказом Министерства спорта, туризма и молодежной политики РФ от 16.06.2009 г. № 392 утвержден перечень специалистов в области физической культуры и спорта, который представлен в Приложении № 1 к данному приказу, в который включены:<sup>16</sup>

- дежурный по спортивному залу;
- механик по техническим видам спорту;
- техник по эксплуатации и ремонту спортивной техники;
- спортивный судья;
- спортсмен;
- инструктор по спорту;
- инструктор по физической культуре;
- спортсмен-инструктор;
- тренер-администратор;
- тренер массажист;
- тренер-механик;
- инструктор – методист по адаптивной физической культуре;
- инструктор-методист физкультурно-спортивной организации;
- тренер;
- тренер-ветеринар;
- тренер-преподаватель по спорту;
- хореограф;
- старший инструктор-методист по адаптивной физической культуре;
- старший инструктор-методист физкультурно-спортивной организации;
- старший тренер-преподаватель по спорту;
- специалист по подготовке сборных команд;
- тренер-врач;
- тренер-инженер;
- тренер сборной команды;
- старший тренер сборной команды;
- главный тренер сборной команды;
- государственный тренер;
- начальник сборной команды.

Приложением № 2 к данному Приказу утвержден перечень специалистов в области физической культуры и спорта, входящих в составы спортивных сборных команд Российской Федерации. В нем присутствуют:

- главный тренер сборной команды;
- государственный тренер;
- начальник сборной команды;
- специалист по подготовке сборных команд;
- спортсмен;
- спортсмен-инструктор;
- старший тренер сборной команды;
- тренер;
- тренер-администратор;
- тренер-ветеринар;
- тренер-врач;
- тренер-инженер;
- тренер-массажист;
- тренер-механик;
- тренер-оператор видеозаписи;
- тренер сборной команды;
- хореограф.

Таким образом, утвержден перечень из 45 специальностей и должностей.

Характеризуя динамику и структурные сдвиги в кадровом потенциале отрасли, нельзя не отметить влияние на его формирование и развитие негативных процессов рыночных преобразований в стране в 90-е годы. В первое десятилетие рыночных преобразований (1992-2002 гг.) кадровые проблемы в отрасли приняли угрожающий характер. Они были вызваны ухудшающимся общим экономическим положением в стране и отъездом за рубеж многочисленных талантливых спортсменов и тренеров, а также снижением качественного уровня подготавливаемых кадров. По самым скромным расчетам, порядка 25 тыс. российских спортсменов и тренеров уехали за рубеж и там в своей деятельности показали довольно хорошие результаты.<sup>17</sup>

Организации массового спорта испытывали недостаток в обеспечении персоналом, в то время выпуск специалистов для отрасли имел тенденцию к сокращению. Так, если в 1995 г. было выпущено 9,95 тыс. специалистов, то в 2000 г. – 9,59 тыс. человек. В целом обеспеченность трудовыми ресурсами составляла не

<sup>16</sup> Бюллетень нормативных актов Федеральных органов исполнительной власти РФ. – 2009. – № 31. – С. 121.

<sup>17</sup> Сайранов С. Семь раз отмерь... Спорт и реформа российского образования // Спортивная Россия. – 2005. – № 1. – С. 80.

более 13 работников на 10 тысяч населения при нормативе 26 работников.

Вопросы развития физической культуры и спорта в начале 2002 г. стали предметом специального заседания Государственного совета РФ. В докладе «О повышении роли физической культуры и спорта в формировании здорового образа жизни россиян» было особо указано на тот факт, что многие организации не могут укомплектовать свой штат квалифицированными кадрами. В последующие годы острота этой проблемы существенно ослабла, хотя ее многие аспекты требовали серьезного внимания. Положительным явлением стал начавшийся рост численности работников. За первые пять лет нового тысячелетия рост численности работников составлял 13,6%.<sup>18</sup>

Анализ кадрового потенциала отрасли следует начать с рассмотрения изменений в общей численности кадров и структурных сдвигов, происходящих в текущем десятилетии.

В табл. 1. представлены показатели численности кадров по основным категориям и профессиональным группам за 2003 и 2005 год в РФ.

Как видно из данных табл. 1, с 2003 г. к 2005 г. численность штатных работников отрасли увеличилась на 6383 человека. На 31.12.2005 в ней были заняты 276783 человека.

Однако в структурном отношении наблюдался неравномерный рост отдельных категорий работников. За период 2003-2005 гг., как видно из табл. 1, наибольший прирост – более чем в два раза – произошел в группе работников физической культуры и спорта учреждений дополнительного образования адаптивной физической культуры (111,7%). Также заметно возросла численность работников учреждений дополнительного образования (38,1%). На 29,1% увеличилась численность работников физической культуры и спорта предприятий, организаций и учреждений, а также на 23,7% численность работников физической культуры и спорта по месту жительства. Одновременно на 30,8% увеличился состав работников в аппарате управления физкультурно-спортивных организаций всех уровней.

Вместе с тем, в рассматриваемый период снизилась численность преподавателей уч-

реждений начального профессионального образования (на 4,9%) и учителей общеобразовательных школ (на 4,1%).

Характеризуя занятость в отрасли, надо сказать, что из общей численности занятых около 76,9% специалистов трудятся в образовательных учреждениях и в учреждениях дополнительного образования. Наибольшую долю таких работников составляют учителя общеобразовательных школ (30,3%) и тренеры-преподаватели по видам спорта (24,2%). Наблюдается увеличение доли (до 37,1%) учителей общеобразовательных школ. Доля тренеров спортивных школ разного типа и училищ олимпийского резерва составляет 17,4%.<sup>19</sup>

Оценивая образовательный уровень педагогических кадров, следует отметить положительную тенденцию его повышения. По данным на конец 2005 г. из общего числа работников имели высшее образование 61,0% и 23,3% среднее профессиональное образование. В высших учебных заведениях около 1% преподавателей от их общего числа не имели специального физкультурного образования. Отсутствовало такое специальное образование у 3,7% преподавателей средних учебных заведений и у 8,9% преподавателей общеобразовательных школ.<sup>20</sup> Но вместе с тем здесь наблюдаются положительные сдвиги. За 2001-2005 гг. произошло уменьшение численности работников отрасли, не имеющих специального образования – с 17,9% в 1999 г. до 15,7 % в 2005 г.

Вместе с тем вызывает тревогу замедление развития отраслевой науки, связанной с физической культурой и спортом, из-за нехватки бюджетного финансирования, что проявляется и в сокращении численности научных кадров в отрасли. Это существенно тормозит развитие спортивной науки и сдерживает внедрение прогрессивных технологий в учебные процессы.

<sup>18</sup> Экономика физической культуры и спорта : учеб. пособие / под ред. Е. В. Кузминой. – М. : Советский спорт, 2008. – С. 226-227.

<sup>19</sup> Бахнова Т. В. Основы менеджмента и экономики физической культуры и спорта : учеб. пособие / Т. В. Бахнова, А. Н. Борцова. – Волгоград : Волгогр. научн. изд-во, 2009. – С. 124.

<sup>20</sup> Там же.

Таблица 1

**Характеристика кадров отрасли «Физическая культура и спорт» в РФ\***

Штатные работники	На 31.12.2003 года			На 31.12.2005 года		
	Всего	С высшим спец. образованием	Со средним спец. образованием	Всего	С высшим спец. образованием	Со средним спец. образованием
1	2	3	4	5	6	7
Всего штатных работников	270400	161892	64122	276783	168787	64370
Инструкторы физической культуры дошкольных образовательных учреждений	14945	5197	7056	16814	6392	7642
Учителя общеобразовательных учреждений	87369	54899	24913	83757	54477	22833
Преподаватели учреждений начального профессионального образования	5522	3899	1130	5253	3553	1237
Преподаватели учреждений среднего профессионального образования	8207	6810	985	8936	7347	1013
Преподаватели учреждений высшего профессионального образования	15170	14344	393	16364	15521	334
Работники физической культуры и спорта учреждений дополнительного образования детей	57844	35821	11472	79868	48747	14819
Работники физической культуры и спорта учреждений дополнительного образования адаптивной физической культуры	411	251	93	870	503	229
Специалисты адаптивной физической культуры – всего	1292	701	297	1868	1154	418
– тренеры-преподаватели	539	348	95	899	614	157
– инструкторы-методисты	617	287	159	766	393	208
Работники физической культуры и спорта предприятий, организаций и учреждений	11645	5875	3058	15031	8166	3698
Работники физической культуры и спорта спортивных сооружений	14751	6451	3896	17495	7708	5325
Работники физической культуры и спорта по месту жительства	8125	3376	2325	10051	4230	2836
Тренеры-преподаватели по видам спорта	27020	15363	4909	66869 (не учитываются в общей сумме)	37996	12275
Работники физической культуры и спорта аппаратов физкультурно-спортивных организаций всех уровней	2706	1643	497	3539	2341	658
Работники физической культуры и спорта органов государственного управления физической культурой и спортом всех уровней	5392	3519	570	5854	3934	601
– руководители	2673	1845	206	2558	1818	180
Другие работники физической культуры и спорта	10001	3951	2528	11083	4714	27274

\*Экономика физической культуры и спорта : учеб. пособие / под ред. Е. В. Кузминой. – М. : Советский спорт, 2008. – С. 226-227.

Рассматривая структурные сдвиги в кадровой составляющей отрасли, нельзя не отметить одну немаловажную тенденцию – перелив специалистов из организаций некоммерческого сектора физической культуры и спорта в коммерческий сектор. Такие процессы перемещения специалистов в так называемую «серую» зону имеют свои экономические причины – снижение спроса в некоммерческих организациях и низкая оплата в них труда. Занятость в «серой» зоне имеет свои специфические особенности. Здесь трудовые отношения регламентируются системой трудовых соглашений краткосрочного характера, заключаемых владельцами или управляющими небольших частных организациями в традиционных и нетрадиционных видах деятельности с ра-

ботником. На практике такие трудовые соглашения в большинстве случаев закрепляют неполную занятость.

Вместе с тем продолжает увеличиваться в последние годы доля работников, не имеющих специального физкультурного образования. Это обусловлено недобором учителей физической культуры в образовательных школах, и сегодня учитель физической культуры относится к числу наиболее востребованных школьных преподавателей. Другой дефицитной специальностью являются инструкторы-методисты производственной гимнастики на предприятиях и в организациях.

Заметные сдвиги произошли в динамике и структуре кадров в отрасли после 2006 г., как видно из табл. 2 и 3.

Таблица 2

**Численность штатных работников физической культуры и спорта в 2006 г.**

Штатные работники физкультурно-спортивных организаций	Всего	Из них в сельской местности	Со специальным образованием	
			Высшим	Средним
Всего штатных работников	276783	71669	168787	64370
Инструкторы физической культуры дошкольных образовательных учреждений	16814	2707	6392	7642
Учителя общеобразовательных учреждений	83757	41104	54477	22833
Преподаватели учреждений начального профессионального образования	5253	948	3553	1237
Преподаватели учреждений среднего профессионального образования	8936	735	7347	1013
Преподаватели учреждений высшего профессионального образования	16364	207	15521	334
Работники физической культуры и спорта учреждений дополнительного образования детей	79868	16686	48747	14819
Работники физической культуры и спорта учреждений дополнительного образования адаптивной физической культуры	870	100	503	229
Специалисты адаптивной физической культуры – всего	1868	185	1154	418
тренеры-преподаватели	899	80	614	157
инструкторы-методисты	766	85	393	208
Работники физической культуры и спорта предприятий, организаций и учреждений	15031	2425	8166	3698
Работники физической культуры и спорта спортивных сооружений	17495	1620	7708	5325
Работники физической культуры и спорта по месту жительства	10051	2033	4230	2836
Тренеры-преподаватели по видам спорта	66869	11677	37996	12275
Работники физической культуры и спорта аппаратов физкультурно-спортивных организаций всех уровней	3539	407	2341	658
Работники физической культуры и спорта органов государственного управления физической культурой и спортом всех уровней	5854	1269	3934	601
Руководители	2558	815	1818	180
Другие работники физической культуры и спорта	11083	1243	4714	2727

\*Приказ «О федеральном государственном статистическом наблюдении по Формам № 1 и № 5» // Сб. офиц. док. и мат.; Федер. агентство по физ. культуре и спорту. – 2006. – № 5. – С. 22.

Таблица 3

**Численность штатных работников физкультурно-спортивных организаций по состоянию на 31.12. 2009 г. \***

Штатные работники физической культуры и спорта	Всего	В том числе:			
		Специалисты, впервые приступившие к работе в области физической культуры и спорта в отчетный период	В сельской местности	Со специальным образованием	
				Высшим	Средним
1	2	3	4	5	6
Всего штатных работников физической культуры и спорта (сумма строк 02-07, 10, 12-16, 18)	302487	9655	68971	190011	62156
в том числе: дошкольных образовательных учреждений, осуществляющих работу по физической культуре и спорту	21082	968	3604	8769	8683
общеобразовательных учреждений, осуществляющих работу по физической культуре и спорту	75340	1939	35404	51032	18376
учреждений начального профессионального образования, осуществляющих работу по физической культуре и спорту	4196	151	807	2957	841
учреждений среднего профессионального образования, осуществляющих работу по физической культуре и спорту	9554	257	699	8016	923
учреждений высшего профессионального образования, осуществляющих работу по физической культуре и спорту	17600	309	138	16574	448
физической культуре и спорту учреждений дополнительного образования детей	95073	2573	18042	60712	16099
из них:					
– спортивных школ	78983	1859	14963	51289	12310
– ДЮКФП	3525	150	1184	1942	631

## Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5	6
адаптивной физической культуры – всего	2385	99	223	1395	484
из них: – физической культуры и спорта учреждений дополнительного образования	510	23	27	350	64
физической культуры и спорта предприятий, организаций и учреждений	19488	651	2438	10640	4057
физической культуры и спорта спортивных сооружений	20799	1026	1951	10867	4770
физической культуры и спорта по месту жительства	14026	881	2813	6671	3343
физической культуры и спорта аппаратов физкультурно-спортивных организаций всех уровней	4770	223	239	3006	709
физической культуры и спорта органов управления физической культурой и спортом всех уровней.	5892	262	1434	3976	492
из числа штатных работников (стр. 01) тренеров-преподавателей по видам спорта	82586	1560	15281	50747	13073
Другие	12282	316	1179	5396	2931

\*Форма №1-ФК федерального государственного статистического наблюдения // Сб. офиц. док. и мат.; Федер. агентство по физ. культуре и спорту. – 2010. – № 4. – С. 72.

Сопоставление данных, содержащихся в табл. 2 и 3, позволяет проанализировать и оценить динамику изменений в численности кадров и наблюдающиеся структурные сдвиги в кадровом потенциале с 2006 г. по 2009 г. Прежде всего, надо отметить позитивный процесс роста численности штатных работников с 276783 человек до 302487 человек, т. е. более чем на 25 тыс. человек. При этом следует отметить негативную тенденцию снижения численности специалистов физической культуры и спорта, работающих в сельской местности, с 71669 человек до 68971 человека.

Если анализировать динамику изменения в численности штатных работников с 2006 г. по 2009 г. по месту работы и специальности, то нельзя не видеть процесс снижения численности следующих категорий специалистов: учителей общеобразовательных учреждений (с 83757 человек до 75340 человек), работников учреждений начального профессионального образования (с 5253 человек до 4196 человек).

Однако отмеченный значительный рост общей численности работников в отрасли физической культуры и спорта не обеспечивает выход на действующие нормативы обеспеченности населения кадрами. В настоящее время на 10 тыс. жителей прихо-

дится не более 20 работников при нормативе 26 работников.<sup>21</sup>

В свою очередь, в системе подготовки спортивного резерва насчитывается около 450 бюджетных спортивных организаций, в которых занимаются около 3,2 млн человек.<sup>22</sup>

В целом по России обеспеченность населения тренерами и преподавателями физического воспитания в соответствии с «Социальными нормами и нормативами» на 31.12.2005 г составляла 69%.<sup>23</sup>

Весьма остро стоит проблем обеспечения педагогическими кадрами общеобразовательных школ и детских спортивных учреждений. Чтобы не менее 80% детей занимались спортом, необходимы спортивно-педагогические кадры в необходимом количестве и система материального стимулирования их труда. Между тем в этой сфере имеются существенные трудности, обусловленные недостатком учителей физкультуры в общеобразовательных школах, сокращением числа работающих здесь тренеров, отсутствием среди них молодых специалистов. Ощущается также острая нехватка работников в дошкольных детских учреждениях. Не прекращается отток физкультурных работников в негосударственные образовательные учреждения. В на-

<sup>21</sup> Бахнова Т. В. Основы менеджмента и экономики физической культуры и спорта : учеб. пособие / Т. В. Бахнова, А. Н. Борцова. – Волгоград : Волгogr. научн. изд-во, 2009. – С. 128-129.

<sup>22</sup> Там же. С. 152.

<sup>23</sup> Экономика физической культуры и спорта : учеб. пособие / под ред. Е. В. Кузмичевой. – М. : Советский спорт, 2008. – С. 226-227.

стоящее время более 1/4 выпускников вузов и 1/3 выпускников средних профессиональных образовательных учреждений не трудоустраиваются по специальности.<sup>24</sup>

Дефицит высококвалифицированных спортсменов имеет свои причины, которые заложены во всей системе их подготовки. Подготовка высококачественных и элитных спортсменов, которая начинается с детских и юношеских спортивных школ в системе дополнительного образования и продолжается в рамках детско-юношеских школ олимпийского резерва, не соответствует современным требованиям.

Наблюдаются существенные различия в численности учащихся, в затратах и в качестве подготовки спортсменов в разных спортивных школах. Так, по данным за 2001 г. при средней стоимости обучения одного учащегося в специальных детско-юношеских спортивных школах олимпийского резерва в 2161 рубль в год,<sup>25</sup> в отдельных регионах затраты на подготовку были значительно выше. В 28 субъектах РФ функционировало 37 училищ олимпийского резерва, в которых занимались 5845 спортсменов. В 2001 г. содержание одного спортсмена в них обходилось в 35 тыс. рублей. В других 55 субъектах РФ в 80 школах высшего спортивного мастерства занимались 7312 спортсменов. На подготовку одного учащегося в среднем было затрачено 68,3 тыс. рублей.<sup>26</sup>

Важно отметить, что тренерские кадры формируются двумя путями. Прежде всего, их готовят на тренерских факультетах профильных вузов. Кроме того, специальность тренера присваивается спортсменам высокого разряда без высшего профессионального образования, имеющим большой опыт спортивной деятельности. Для таких спортсменов предусмотрены специальные виды целевой и адекватной подготовки.

Развитие в стране профессионального спорта и его постепенная коммерциализация делали необходимым привлечение в команды,

нацеленные на успех на национальной международной арене, тренеров высшего класса. В профессиональном спорте, как правило, работают успешные тренеры, сами прошедшие спортивную школу в качестве спортсменов и добившиеся высоких результатов в своей карьере спортсмена. Такие тренеры профессионального спорта образуют элитную группу среди специалистов спорта. На отраслевом рынке труда они имеют высокую рыночную стоимость. Официальная заработная плата этих тренеров самая высокая в России.<sup>27</sup>

В настоящее время весьма остро стоят для отрасли проблемы воспроизводства научных кадров и активизация научно-исследовательской деятельности. В 90-е годы отраслевая наука понесла значительные потери. Целый ряд ученых уехал за рубеж, а многие научные сотрудники в возрасте 30-40 лет покинули науку и сменили профессию. В 1991-1993 г. в отрасли имелось два научно-исследовательских института – Всероссийский научно-исследовательский институт физической культуры со штатной численностью сотрудников 310 человек и Всероссийский центральный научно-исследовательский институт массового спорта со штатной численностью 512 человек. В августе 1993 г. произошло их слияние и объединение в один институт со штатной численностью работников 650 человек.<sup>28</sup>

Проведенный анализ кадрового обеспечения отрасли физической культуры и спорта позволил выявить определенное несоответствие структуры кадров потребностям ее организаций и учреждений, преодолеть которое можно только при изменении подхода к воспроизводству кадров и их использованию.

<sup>24</sup> Латыпов И. К. Спортивно-педагогические кадры и некоторые пути решения проблемы // Детский тренер. – 2009. – № 1. – С. 5.

<sup>25</sup> Лебединский В. М. Система подготовки спортсменов высокой квалификации // «Здоровье и спорт». Первый междунар. науч. конгресс (9-11 сентября 2003 г.) : мат. конгресса / С.-Петербург. гос. акад. физической культуры им. П. Ф. Лесгафта. – СПб. : Олимп, 2003. – Т. 1. – С. 63.

<sup>26</sup> Там же.

<sup>27</sup> Починкин А. В. Воздействие профессионального спорта на систему физической культуры и спорта, политику и экономику // Теория и практика физической культуры. – 2008. – № 2. – С. 66.

<sup>28</sup> Аристова Л. В. Ожидаемые перемены: о ситуации в спортивной науке, ее приоритетах и перспективе развития ВНИИФКА // Теория и практика физической культуры. – 2003. – № 10. – С. 7.

**A. Y. Yunkov\***

*\*Yunkov Alexander, graduate student of Moscow Humanitarian University, Moscow  
@Gmail.com*

**THE PROBLEMS OF DYNAMICS AND STRUCTURAL CHANGES  
OF STAFF CAPACITY IN THE INDUSTRY OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT**

*Key words: personnel, human resources for physical education and sport, staff selection, dynamics and structure of personnel.*

*The article deals with the problems of human resources in the field of physical education and sports. The research outlines theoretical and methodological approaches to the problem. The author analyzes the dynamics of changes in formation and development of human resources; he identifies trends in the structural changes taking place in this industry, and proposes measures to resolve the problems.*

---

© Юньков А. Ю., 2010

УДК 657

**Л. А. Насакина\***

*\*Насакина Лилия Аркадьевна, кандидат экономических наук, доцент*

*Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

*kaf\_bu@tolgas.ru*

## **РАЗВИТИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Ключевые слова: стратегический управленческий учет и анализ, инновационный потенциал, ресурсные компоненты, эффективность бизнеса.*

*В современных условиях целью ведения бизнеса, в том числе в сфере сервисной деятельности, является его сохранение и подтверждение права продолжения, а ключевыми факторами успеха (факторами эффективности) становятся не прибыльность, а идентичность и инновации. Развитие учетно-аналитического обеспечения инновационного потенциала предприятия направлено на повышение обоснованности решений, определяющих основу стратегического управления.*

В настоящее время сервисная деятельность играет важную роль для развития национальной экономики. Но при этом существует ряд негативных факторов, препятствующих росту и расширению предпринимательской деятельности на предприятиях сферы сервиса. К ним относятся: административные барьеры, высокая арендная плата, нехватка квалифицированного персонала, нестабильность платежеспособного спроса населения, подверженность экономических процессов существенному влиянию факторов политической среды.

Подобная ситуация требует научно обоснованного подхода к решению задач выживания сервисных предприятий. Каждое предприятие осуществляет хозяйственную деятельность в открытом рыночном пространстве, где действует большое количество других предприятий, реализующих такие же сходные услуги, и борьба за потребителя становится все более напряженной. В этих условиях для успешного функционирования и развития предприятию необходимо поддерживать и усиливать свои конкурентные позиции, а именно, рационально использовать свой потенциал как в текущей деятельности, так и в процессе адаптации к изменяющимся условиям внешней среды на существующем и потенциальном рынках.

В условиях динамично меняющейся среды для достижения стратегических целей деятельности предприятия возникает необходимость обеспечения аппарата управления достоверной и достаточной информацией о возможных вариантах его будущего развития. Подготовка такой информации возлагается на систему стратегического управленческого учета и анализа.

Стратегический управленческий учет является поддерживающей учетной системой, необходимой для успешного функционирования стратегического менеджмента на предприятии. Так, например, с помощью стратегического управленческого учета должен быть проведен сравнительный анализ условий как внутренних, так и внешних, в которых предприятие осуществляет свою деятельность. То есть в процесс анализа состояния предприятия, его потенциала должен быть обязательно включен анализ, касающийся конкурентов, поставщиков, потребителей, внешних экономических условий, действий правительства. Такой анализ ориентирован на стратегию бизнеса и, в первую очередь, должен быть сконцентрирован на долгосрочных целях предприятия.

В процессе стратегического управленческого учета собирается и обобщается информация учетного и внеучетного характера о производственном потенциале пред-

приятия, позволяющая определить наилучшие варианты стратегического развития.

Таким образом, стратегический управленческий учет и анализ являются направлениями учетно-аналитического обеспечения процесса обоснования и принятия управленческих решений, определяющих основу стратегического управления.

Под стратегическим управлением понимают «управление организацией, которое, во-первых, опирается на человеческий потенциал как основу управляющей подсистемы; во-вторых, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в бизнес-модели компании, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкретных преимуществ. Это, в совокупности, дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей» [1].

Мнения отдельных авторов (О. С. Виханский, В. А. Горемыкин, И. Ансофф, Д. Хасси, М. Мескон, Г. Минцберг, Дж. Лэмпел и др.) о содержании процесса стратегического управления являются неоднозначными. В большей степени это объясняется их различными подходами к определению количества и состава этапов, включаемых в процесс стратегического управления.

Согласно мнению М. Мескона процесс аналитической поддержки стратегического управления состоит из девяти последовательных шагов: выработка миссии и целей предприятия; оценка и анализ внешней среды; анализ сильных и слабых сторон предприятия; выбор стратегических альтернатив; реализация стратегии и оценка результатов.

О. Виханский рассматривает процесс стратегического управления как динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленческих процедур: анализ среды, предполагающий изучение макроокружения, непосредственного окружения, внутренней среды предприятия; определение миссии, долгосрочных и краткосрочных целей; выбор стратегии; выполнение стратегии, заключающееся в создании базы для реализации стратегии и достижения поставленных целей; оценка и контроль реализации стратегии.

Одной из основных особенностей стратегического управления, по нашему мне-

нию, является направленность не на получение прибыли в текущем периоде, а на повышение потенциала, обуславливающее непрерывность бизнеса и повышение рыночной стоимости компании.

Исходя из вышеизложенного, можно определить основные задачи учетно-аналитического обеспечения стратегического управления предприятием:

- формирование информационной базы, всесторонне характеризующей компоненты потенциала и возможности развития предприятия;
- обобщение информации о производственном потенциале предприятия и определение возможных вариантов его развития;
- моделирование будущего состояния предприятия с учетом различных вариантов его развития;
- определение наилучшего варианта перспективного развития, наиболее соответствующего стратегическим целям предприятия;
- обеспечение аппарата управления информацией, необходимой для принятия управленческих решений;
- оценка эффективности использования потенциала и выявление резервов повышения эффективности его использования;
- оценка риска выбранных вариантов управленческих решений и т. д.

Поставленные задачи могут быть реализованы с использованием различных подходов.

Системный подход означает, что организация и функционирование стратегического управленческого учета рассматриваются как подсистема системы управленческого учета, являющейся частью другой, более высокого уровня системы управления организацией.

Комплексный подход означает, что в рамках промышленного предприятия стратегический управленческий учет рассматривается как часть финансово-производственной деятельности с комплексным использованием всех видов информации.

Компьютерный подход связан с использованием современных компьютерных технологий при организации и функционировании стратегического управленческого учета.

К частным подходам организации и функционирования стратегического управленческого учета на предприятии можно отнести:

- интеграционный, обеспечивающий взаимосвязи как по вертикали, так и по горизонтали;
- ситуационный, позволяющий концентрировать внимание на конкретные ситуации;
- специальный, включающий в себя разработку методики организации стратегического управленческого учета с учетом специфики предприятия, отрасли, а также функционирования на предприятии системы управленческого учета.

Процесс стратегического управленческого учета включает в себя не только собственно учет, но и три следующих элемента, считают авторы О. Е Николаева и О. В Алексеева (рис. 1).

При этом на практике достаточно тяжело отделить один элемент стратегического управленческого учета от другого.

Стратегический анализ направлен на определение состояния хозяйственной деятельности организации в конкретный момент времени. Помимо этого в ходе выполнения стратегического анализа дается оценка ясности и реалистичности ее стратегических целей.

Поскольку стратегия развития, как правило, достаточно тесно связана с внешними условиями, в которых организация осуществляет свою хозяйственную деятельность, то стратегический анализ, прежде всего, призван исследовать внешние условия как факторы, оказывающие влияние на долгосрочные (стратегические) цели предприятия, особо не концентрируясь только на так называемых традиционных задачах экономического управленческого анализа.

Второй важный элемент стратегического управленческого учета – стратегическое планирование. В ходе его осуществления разрабатываются планы долгосрочного характера, которые, в свою очередь, предназначены для достижения долгосрочных, то есть стратегических, целей предприятия.

Стратегическое планирование также известно как корпоративное планирование или долгосрочное планирование. Результатом стратегического планирования является стратегия развития (бизнес-стратегия, корпоративная стратегия) организации – долгосрочная программа действий органи-

зации (на 5 лет и более) в сфере бизнеса, которая может быть разбита на следующие составляющие:

- подстратегии (производственная, маркетинговая, финансовая, кадровая);
- отдельные (конкурентные) стратегии (для каждого подразделения предприятия, которые могут конкурировать на различных рынках и выпускать различные виды продукции).

Третий важнейший элемент стратегического управленческого учета – это стратегический контроль. Его роль состоит в отслеживании и контроле за достижением поставленных стратегических целей и обеспечении возврата к стадии принятия решений. Такие возвраты необходимы для того, чтобы скорректировать решения и вернуться на путь, который необходимо пройти для достижения целей, или для того, чтобы изменить цели (или скорректировать их) в случае необходимости.

Применение различных моделей управления экономическим ростом бизнеса выявило приоритет стоимостного подхода к оценке его эффективности. Добавленная экономическая стоимость (*EVA*), сформированная предприятием в процессе финансово-хозяйственной деятельности, учитывает интересы подавляющего числа заинтересованных лиц: работников (зарботная плата и премии), кредиторов (проценты за кредит), владельцев недвижимости (арендная плата), государственных регуляторов рынка (налоговые поступления в бюджет, занятость населения), собственников бизнеса (увеличение справедливой рыночной стоимости бизнеса) и др. Таким образом, именно добавленная экономическая стоимость (*EVA*), а не учетная прибыль обеспечивает наиболее устойчивый внутренний источник финансирования экономического роста бизнеса. В этой связи прибыль, представляющая собой итоговый результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия, вряд ли может быть использована для оценки потенциала долгосрочного экономического роста и эффективных направлений развития предприятия.



Рис. 1. Процесс стратегического управленческого учета

Представляя исключительно простой индикатор оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности, прибыль представляет не цель, а инструмент выполнения миссии и достижения состояния видения в перспективе и важнейшее ограничение при реализации миссии организации. Прибыльность бизнеса может признаваться в качестве критерия эффективности исключительно операционной (основной) деятельности и только в краткосрочной перспективе. Распространение ее на предприятие в целом приводит к сокращению инвестиций в активы, обеспечивающие повышение идентичности и инновационности бизнеса, упрощению организационной структуры сервисной деятельности путем концентрации на нескольких наиболее прибыльных ее видах и повышению стратегических рисков его эффективного осуществления в долгосрочной перспективе.

Стратегия бизнеса, связанная с концентрацией на ограниченном количестве направлений операционной (основной) деятельности, по крайней мере в сфере сервиса, делает предприятие весьма уязвимым от внешних и внутренних рисков. Кроме этого, снижение издержек любой ценой может подрывать стратегическую конкурентоспособность сервисной деятельности. Профессор Д. Аакер, исследуя результативные стратегии роста, отмечал, что «повышение

эффективности деятельности путем упрощения, реструктуризации, перераспределения активов и сокращения издержек ... не позволяет увеличивать прибыль до бесконечности...» [1].

Для повышения эффективности бизнеса в постиндустриальном обществе необходимо, по крайней мере, три основных условия:

- во-первых, создание внешних условий для инвестиций в инновации и их использование бизнесом как основного элемента экономического роста;

- во-вторых, адекватная оценка живого труда на рынке, создающая необходимые условия и возможности для стимулирования инноваций, стимулирования внутреннего спроса на услуги и переноса налоговой нагрузки с бизнеса на граждан (физических лиц);

- в-третьих, государственная поддержка не сырьевых секторов экономики за счет создания преференций их кредитного финансирования.

Следовательно, в современных условиях целью ведения бизнеса, в том числе в сфере сервисной деятельности, является его сохранение и подтверждение права продолжения, а ключевыми факторами успеха (факторами эффективности) становятся не прибыльность, а идентичность и инновации (*Identity & Innovation*).

В настоящее время отсутствует единый подход к определению инновационного потенциала предприятия. Среди существующих точек зрения наиболее распространены являются два подхода. Одним из них выступает трактовка инновационного потенциала как способности организации к созданию новшеств, а именно: изобретению, научно-исследовательской, опытно-конструкторской деятельности и способности применить созданную инновацию, получив определенный эффект от ее внедрения. Указанный подход не в полной мере соответствует положениям нормативных и методических рекомендаций в области инновационной деятельности, в соответствии с которыми инновационно активными признаются не только организации-создатели инноваций, но и организации, приобретающие инновации и осваивающие их.

Другая группа ученых под инновационным потенциалом понимает способность организации создавать и осваивать как собственные, так и приобретенные инновации.

Учитывая необходимость развития учетно-аналитического обеспечения инновационного потенциала предприятия, направленного на повышение обоснованности управленческих решений можно сформулировать следующее определение: инновационный потенциал предприятия – это способность предприятия осуществлять инновационную деятельность, которая определяется совокупностью внутренних и внешних факторов предприятия, способствующих успешному ведению инновационной деятельности.

К внутренним компонентам инновационного потенциала относятся:

- научно-исследовательский (способность предприятия самостоятельно создавать инновации);
- материально-технический (обеспеченность предприятия ресурсами и уровень их соответствия требованиям инновационной деятельности);
- кадровый (способность работников предприятия адекватно и успешно принимать и осуществлять инновационную деятельность);
- финансовый (способность предприятия финансировать инновационную деятельность и обеспечивать кредитные ресурсы);

- организационно-управленческий (способность административно-управленческого персонала оперативно реагировать на возникающие изменения, эффективно управлять деятельностью, в том числе инновационной).

Компонентами внешнего инновационного потенциала являются:

- научно-технический (рынок инноваций в отрасли, в стране и за рубежом);
- трудовой (наличие квалифицированных трудовых ресурсов в регионе и возможностей повышения квалификации, переобучения);
- инвестиционный (наличие доступных предприятию инвестиционных ресурсов);
- рыночный (наличие платежеспособного спроса на инновационные товары, конкуренты, возможность выхода на новые рынки);
- таможенный (возможность выхода на внешние рынки, таможенные условия);
- налоговый (возможность снижения налоговой нагрузки).

Успешность инновационной деятельности предприятия зависит от эффективности использования инновационного потенциала, поэтому необходимо осуществить анализ эффективности использования его компонентов как в процессе текущего управления по ретроспективным данным, так и для целей стратегического планирования при оценке альтернативных вариантов развития предприятия.

Ретроспективную и прогнозную оценку эффективности использования инновационного потенциала сервисной деятельности можно провести в несколько этапов (рис. 2).

На первом этапе проводится анализ инновационной активности предприятия, целью которого является оценка эффективности инновационной деятельности в разрезе отдельных ее видов, типов инноваций, количественных и качественных характеристик, капитальных и текущих затрат по инновационной деятельности. Такой анализ позволит выявить наиболее успешные направления инновационной деятельности предприятия, определить причины неудачных попыток ее ведения и выявить неиспользуемые резервы имеющегося инновационного потенциала.

На втором этапе проводится анализ эффективности использования ресурсных компонентов инновационного потенциала предприятия, который предполагает расчет и факторный анализ показателей эффективности. В ходе факторного анализа в качестве

базисных показателей предлагается использовать плановые, заданные в системе стратегического управленческого учета по реализуемому варианту инновационного развития.



Рис. 2. Схема стратегического управленческого анализа инновационного потенциала в разрезе выделенных компонентов

На третьем этапе для обобщения результатов анализа эффективности использования ресурсных компонентов инновационного потенциала предприятия предлагается использовать интегральный показатель эффективности использования инновационного потенциала предприятия, который представляет собой среднюю величину из частных коэффициентов эффективности использования отдельных ресурсных компонентов инновационного потенциала предприятия:

$$K_{эф}^{\Pi} = \frac{\sum K_i^{эф}}{n}, \quad (1)$$

$$K_i^{эф} = \frac{РП_i^{факт}}{РП_i^{пл}}, \quad (2)$$

где  $K_{эф}^{\Pi}$  – интегральный коэффициент эффективности использования потенциала предприятия;

$K_i^{эф}$  – коэффициент эффективности использования отдельных ресурсных компонентов;

$РП_i^{факт}$  – фактические значения показателя эффективности использования отдельных ресурсных компонентов;

$РП_i^{пл}$  – плановые значения показателя эффективности использования отдельных ресурсных компонентов, рассчитанные на основе информации стратегического управленческого учета;

$n$  – количество коэффициентов.

Финансовые коэффициенты являются универсальным и удобным инструментом стратегического анализа. Определенное количественное значение эффективности позволяет адекватно оценить финансово-хозяйственную и инновационную деятельность, обеспечить оптимизацию сочетания ориентации на потребителей – результа-

тивность (наилучшее удовлетворение спроса на оказываемые услуги) с экономичным

(рациональным) использованием ресурсов предприятия.

*Библиографический список*

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2003.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб. : Питер Ком, 1999.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление. – М. : Гардарики, 1998.
4. Горемыкин В. А. Стратегия развития предприятия : учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., исправ. – СПб. : Питер, 2004.
5. Кокинз Г. Управление результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007.
6. Кулагова Н. Г. Методические основы анализа инновационного потенциала организации // Казанская наука. – 2010. – № 4.
7. Методология анализа результатов операционной и финансово-инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов : коллективная монография / под ред. В. И. Бариленко. – М. : Финакадемия, 2010.

---

**L. A. Nasakina\***

*\*Nasakina Lily, PhD, Associate Professor of  
Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_bu@tolgas.ru*

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC MANAGEMENT  
OF SERVICE ACTIVITIES POTENTIAL**

*Key words: strategic management accounting and analysis, innovative capacity, resource components, business efficiency.*

*In modern business conditions, including the service sphere, business maintaining and the right to continue become the main goal. The key factors of success (or efficiency factors) become not the profitability, but identity and innovation. The development of accounting and analytical support of enterprise innovative capacity is aimed at increasing the validity of decisions that determine the basis for strategic management.*

---

© Насакина Л. А., 2010

## ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 336

**Ю. Н. Макеева\****\*Макеева Юлия Николаевна, студентка**Тольяттинский государственный университет, г. о. Тольятти**Yu.Makeeva@tltsu.ru*

### АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

*Ключевые слова: финансовый инжиниринг, финансовый продукт, финансовый инструмент.*

*Рассматривается категория «финансовый инжиниринг» как один из элементов развития коммерческого банка, ведущий к положительному эффекту в экономической сфере деятельности. Даются различные интерпретации данного понятия, выявляются положительные стороны и недостатки каждого из определений. Выбран наиболее оптимальный вариант толкования «финансового инжиниринга».*

В наше время в различных сферах человеческой деятельности часто можно слышать термин «финансовый инжиниринг» или финансовая инженерия (financial engineering). Его используют в самых различных ситуациях разные люди. Это не удивительно. Финансовый инжиниринг – это молодая отрасль знаний и их приложения, а как отмечают американские исследователи Випул Бансал и Джон Маршалл [5, с. 32], «любой практик склонен рассматривать собственный опыт как самый важный, как тот фундамент, на котором и должна строиться новая дисциплина».

Неточности в определении и использовании термина – это отнюдь не семантическая проблема. Это своего рода проблема установления «правил игры», одинаковых для всех ее участников. Безусловно, не так легко найти простое и яркое определение, которое учитывало бы вес точки зрения.

«Пионерами» финансового инжиниринга явились американские ученые. Именно им принадлежит пальма первенства по количеству учебников и исследовательских работ. Но особого внимания заслуживают фундаментальные работы Випула Бансала и Джона Маршалла «Финансовая инженерия» и Лоуренса Галица «Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском». Это комплексные, теоретико-практические работы, которые дают пред-

ставление обо всем разнообразии происходящих изменений в финансовой среде.

Попытаемся проанализировать основные дискуссии о концепциях финансового инжиниринга в западной теории. Говорить о российской теории не приходится, так как исследования в области финансового инжиниринга здесь только начинаются. Практически все словари финансовой тематики, подготовленные крупнейшими российскими специалистами, не содержат в себе толкования понятия «финансовый инжиниринг».

Рассмотрим исследуемый вопрос с различных точек зрения.

В своих статьях, диссертационной работе Ю. И. Капелинский [2, с. 10-14] выделяет две западные концепции:

– финансовый инжиниринг как конструирование финансовых инструментов и технологий для управления портфелем ценных бумаг Мишеля Кьепера, сопредседателя Швейцарской ассоциации финансовых инженеров;

– финансовый инжиниринг как создание, управление и использование производных ценных бумаг Поля Кудре, редактора «Финансового издания» Женевского журнала и Лозаннской газеты.

Вряд ли можно согласиться с подобной трактовкой финансового инжиниринга. С точки зрения практики, финансовый инжиниринг охватывает множество различных

областей. Это и финансы акционерных компаний (например, проблемы, возникающие при слияниях и поглощениях, управление краткосрочными и долгосрочными заимствованиями), торговля ценными бумагами и производными финансовыми инструментами, управление рисками. А приведенные выше концепции ограничи-

вают деятельность финансовых инженеров только сферой ценных бумаг.

Как уже было отмечено, на сегодняшний день не существует единого понимания исследуемой категории. Данное утверждение может быть проиллюстрировано в табл. 1 выдержками из работы Ю. И. Капелинского [3, с. 13-14].

Таблица 1

Понятие	Определение	Литературный источник
Финансовый инжиниринг	Изменения в комбинации элементов, составляющих финансовый инструмент, таких как доходность, рисканность, срочность, трансферабельность и т. п.	Dufey V. G., Giddy J. N. The evolution of instruments and techniques in international financial markets. – Washington : Suerf Series, 1981. – P. 4.
	Желание снизить риск и развивать новую технологию для получения большей прибыли.	Mishkin F. S. The economics of Money, Banking and Financial Markets. – Washington : Scott & Foresman. 2 <sup>nd</sup> edition, 1989. – P. 243.
	Непредсказуемые изменения в форме нового финансового продукта, системы расчетов или организационной структуры для оказания новых финансовых услуг.	Kim T. International Money and Banking. – Washington : Routledge, 1993. – P. 201.
	Это приложение технологии инвестирования к решению финансовых проблем.	Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям : пер. с англ. / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 47 с.

Налицо тот факт, что зарубежные исследователи обходятся техническими определениями, не раскрывающими экономическую сущность финансового инжиниринга.

Рассмотрим подробнее существующие трактовки термина «финансовый инжиниринг». Роберт Колб дает следующее определение данному понятию:

«Финансовый инжиниринг – это применение финансовых деривативов для создания более сложных продуктов для решения сложных проблем управления рисками, а также для получения арбитражных возможностей» [8, с. 2].

Роберт Колб делает основной акцент на производных финансовых инструментах. Действительно, финансовый инжиниринг во многом пересекается с деривативами. Но важно понимать, что финансовый инжиниринг в своем портфеле имеет множество других «инструментов». Очень сложные финансовые продукты как результат творческого подхода команды финансовых инженеров для решения поставленных задач получают из комбинации более простых инструментов, причем значение деривативов в таком «строительстве» трудно переоценить.

Кроме того, данное определение не является полным в связи с тем, что оно рас-

сматривает финансовый инжиниринг в качестве синонима управлению рисками. Но подобной позиции придерживаются и многие другие специалисты-практики, члены Всемирной ассоциации риск-менеджеров (Global Association of Risk Professional, GARP). На конференции The Global Economy (США, Бостон, 1997) было объявлено, что «финансовая инженерия создала новые инструменты и технику, природа которых не ясна во всех деталях, позволяющие инвесторам более эффективно управлять риском, диверсифицируя его на более широкие рынки» [6, с. 34].

В некоторой степени такой подход может быть объяснен самим происхождением термина финансовый инжиниринг. По общему мнению, данное понятие было введено в 1980-х годах лондонскими банками, которые приступили к созданию отделов по управлению рисками. Тем не менее, знак равенства между финансовым инжинирингом и управлением рисками не представляется возможным в связи с тем, что управление рисками представляет собой только одну из прикладных функций финансового инжиниринга.

В словаре Роберта Коха «Менеджмент и финансы от А до Я» [4, с. 411] приводится следующая трактовка: «Финансовый инжиниринг – умное использование финансовых

инструментов для проведения таких операций, как поглощение или увеличение рыночной стоимости компании, имеющей стабильные производственные показатели, то есть с помощью финансовой, а не стратегической или производственной деятельности».

В данном толковании финансового инжиниринга снова рассматривается лишь одна из его прикладных граней – в данном случае это корпоративные финансы.

Следующий представитель западной финансовой теории Ф. Мишкин трактует финансовый инжиниринг как «процесс разработки новых финансовых продуктов и услуг» и выделяет три основных типа финансовых инноваций:

- нововведения, которые позволяют в ответ на изменение фактов, определяющих спрос;
- нововведения, которые позволяют в ответ на изменение факторов, определяющих предложение;
- нововведения, которые являются следствием стремления ослабить законодательный пресс.

При таком подходе финансовый инжиниринг оказывается зависимой категорией от инноваций. Действительно это так, ведь сначала появляется потребность в тех или иных финансовых инновациях, а затем финансовые инженеры прикладывают все свои теоретические знания и практические навыки для создания новых финансовых продуктов и услуг.

Тем не менее, и это определение не может претендовать на полноту. Дело в том, что финансовые инженеры создают финансовые инновации не только в виде финансовых инструментов, они также должны создавать определенную платформу для своих будущих наработок. Поэтому большой пласт в финансовом инжиниринге занимают также его инструментарию – различные средства, которые в дальнейшем могут быть использованы при создании конкретных инновационных финансовых инструментов.

Вернемся к рассмотрению толкования термина «финансовый инжиниринг». Недостатком заслуживающего внимания определения Лоуренса Галица, рассматривающего финансовую инженерию как «применение финансовых инструментов для преобразования существующей финан-

совой ситуации в другую, обладающую более желательными свойствами» [1, с. 5], является его неполнота, так как здесь речь идет только о финансовых инструментах.

Практически единственным отечественным исследователем финансового инжиниринга, выступает Ю. И. Капелинский. В своей диссертационной работе он создает собственную концепцию финансового инжиниринга, учитывающую как международный опыт, так и особенности его применения в России:

«Суть финансового инжиниринга состоит в создании новых финансовых продуктов и услуг, которые используются финансовыми институтами для перераспределения денежных ресурсов, рисков, ликвидности, доходов и информации в соответствии с финансовыми потребностями клиентов и изменениями в макро- и микроэкономической ситуации. Таким образом, новые финансовые продукты выступают в качестве элементов механизма перераспределения денежных ресурсов» [3, с. 18].

Здесь необходимо остановиться на нескольких спорных моментах.

Во-первых, и это определение содержит некоторые неточности или упущения о конечном результате финансового инжиниринга, сфера приложения которого настолько велика, что решение поставленных перед финансовым инженером задач, как уже неоднократно отмечалось, не может быть ограничено только лишь разработкой финансовых инструментов.

Во-вторых, странным кажется отождествление субъекта финансового инжиниринга с финансовыми институтами. Отождествление здесь вряд ли уместно, поскольку к субъектам финансового инжиниринга, помимо финансовых институтов, можно также отнести финансовых инженеров, работающих в акционерных компаниях. Можно только отметить, что на сегодняшний день наибольшую роль играют команды финансового инжиниринга именно банков (и коммерческих, и инвестиционных).

Интересна также позиция Ю. И. Капелинского по отношению к результату финансового инжиниринга – финансовым инструментам. По его мнению, финансовые услуги возникают только в деятельности

банковского сектора, удовлетворяя потребности в перераспределении рисков, ликвидности и прибыли между различными участниками рынка. А финансовый инструмент выступает в «качестве материальной формы финансовой услуги» [3, с. 18]. Мы же считаем эти утверждения неверными, потому что происходит смешение понятий финансовая услуга – финансовый продукт – финансовый инструмент. Результатом деятельности банков являются специфические банковские продукты и услуги, которые составляют лишь часть от более общего понятия «финансовый продукт». И материальность – это ни в коем случае не определяющий признак финансового инструмента: он может выступать как в материальной (документарной) форме, так и в нематериальной (бездокументарной).

Наиболее приемлемыми, показывающими экономическую сущность были бы определения терминов «финансовый продукт» и «финансовый инструмент», данные одним из ведущих российских специалистов профессором А.И.Б. Фельдманом [6, с. 7]:

«Под финансовым продуктом можно понимать определенную потребительную стоимость, характеризующуюся существенными свойствами финансов, вызывающую спрос и предложение и соответственно предназначенную как товар для купли-продажи. Финансовые продукты в ходе их реализации через определенные механизмы взаимодействия участников финансовых рынков выступают в качестве финансовых инструментов, особенно финансового товара.

Финансовые инструменты понимаются в России в качестве средства вложения, приобретения и распределения капитала, как платежное средство и как средство кредита».

Также можно привести аналогичное по смыслу определение финансовых инструментов согласно международным стандартным финансовой отчетности (МСФО 32) [7, с. 6]:

«Финансовый инструмент – это любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство у другой».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовый продукт – плоды сознательной деятельности: продукт – непосредственно частных участников финансо-

вого рынка, инструмент – совместно частных участников этого рынка и государства.

Проанализировав концепции финансового инжиниринга западных и единичных российских исследователей, мы убедились в их колоссальном разнообразии. При чем такой разброс может быть объяснен неразвитостью отрасли знаний, когда это новое знание привлекает внимание людей, очень разных по типам образования и интересам.

Но при рассмотрении дефиниций ведущих специалистов финансового инжиниринга мы сознательно опустили самое интересное определение, которое по праву считается классическим. Это определение финансового инжиниринга, предложенное Дж. Финнерти.

Итак, «финансовый инжиниринг – это проектирование, разработка и реализация инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов» [5, с. 33].

Положительная сторона данного определения заключается в том, что оно емко и в то же время достаточно полно описывает сущность финансового инжиниринга как экономической категории. Оно не ограничивает финансовый инжиниринг какими-либо рамками. Кроме того, его особенностью стало употребление слова «творческий» применительно к финансам, таким образом, Дж. Финнерти сравнивает финансовый инжиниринг с искусством. А параллели действительно можно провести.

Определение Дж. Финнерти представляет собой наиболее оптимальный вариант толкования, который уже не содержит многих нареканий, перечисленных выше. Правда, в нем также можно было бы отметить тот факт, что финансовый инжиниринг представляет собой сложную систему, то есть это связанное целое, образованное взаимоподчинением и согласованностью составляющих его частей и элементов.

Безусловно можно еще дополнять комментарии к определению Дж. Финнерти. Но важным, на наш взгляд, является только один вопрос, который не был освещен ранее. Это вопрос о функциях финансового инжиниринга.

Применяя терминологию К. Маркса к финансовому капиталу как фиктивному, можно сказать, что главная функция финансового инжиниринга – это создание фиктивного капитала и обеспечение его движения.

Именно эту функцию профессор А. Б. Фельдман определяет для производных финансовых инструментов. В силу того, что финансовый инжиниринг гармонично и практически нераздельно сочетает в себе производные и финансовые инструменты, мы считаем эту по-настоящему общеэкономическую функцию приемлемой и для финансового инжиниринга. Именно она играет первостепенное значение для совместного этапа развития социально-экономического прогресса.

Финансовый инжиниринг, являясь особым искусством создания новых финансовых решений, расширяет возможности ин-

вестирования с индивидуально определенными параметрами денежных потоков, цены, рискованности, сроков, ликвидности. Финансовые инновации также во многом предоставляют участникам рынка мобильность, маневренность в ранее неизвестном масштабе. Финансовый инжиниринг – это многогранное средство для расширения различных задач, так или иначе связанных с целями привлечения и вложения денежного капитала.

Общеэкономическая функция определяет и прикладные функции, которые во многом были затронуты при определении факторов и сущности финансового инжиниринга: управление рисками, управление финансами компаний, разработка и выполнение новых арбитражных и спекулятивных стратегий при торговле ценными бумагами, производными финансовыми инструментами.

#### *Библиографический список*

1. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском. – М. : Изд-во ТВП, 1998. – 576 с.
2. Капелинский Ю. И. Теоретические аспекты финансового инжиниринга с использованием ценных бумаг // Банковские услуги. – 1998. – № 3. – С. 10-14.
3. Капелинский Ю. И. Финансовый инжиниринг с использованием ценных бумаг : дисс. ... к.э.н. – М. : Изд-во ФА, 1998.
4. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. – СПб. : Financial Times – Питер, 1999. – 496 с.
5. Маршалл Дж. Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям : пер. с англ. / Дж. Ф. Маршалл, В. К. Бансал. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
6. Фельдман А. Б. Производные и товарные инструменты : учебник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
7. Экес Б. Новые версии МСФО 3 и МСФО 39 (I): Раскрытие и признание финансовых инструментов / Б. Экес, К. Зитман, В. Вайгель // Бизнес и банки. – 2009. – № 12. – С. 6-7.
8. Robert W. Kolb, James A. Overdahl. «Financial derivatives». Wiley, New York, 2003. 323 pp.

***J. N. Makeeva\****

*\*Makeeva Julia, student of*

*Volga Region State University of Service, Togliatti*

*Yu.Makeeva@tltsu.ru*

#### **ANALYSIS OF APPROACHES TO THE CONCEPT OF FINANCIAL ENGINEERING**

*Key words: financial engineering, financial product, financial instrument.*

*The article considers the category of «financial engineering» as the element of commercial bank development, leading to a positive effect on economic activity. The author gives different interpretations of this notion, identifies the advantages and disadvantages of each definition. The most suitable interpretation of «financial engineering» has been chosen.*

УДК 65.012.2

**Ф. Ф. Юрлов\***

*\*Юрлов Феликс Федорович, доктор технических наук, профессор  
Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева, г. Ниж-  
ний Новгород  
Itaskina@mail.ru*

**Л. А. Таскина\***

*\*Таскина Любовь Александровна, соискатель  
Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева, г. Ниж-  
ний Новгород  
Itaskina@mail.ru*

### **ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕШЕНИЙ, ПРИНИМАЕМЫХ ПРИ СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ**

*Ключевые слова: модель портфельного анализа, показатель эффективности принимаемых решений, прогнозирование, оценка финансового равновесия портфеля, многокритериальный подход к выбору эффективных решений.*

*Анализируется стратегическое планирование и управление (СПУ) как важное направление повышения эффективности промышленного производства. Составная часть СПУ – портфельный анализ, позволяющий оценить состояние предприятия и выбрать эффективное решение для поставленных задач. Рассматриваются возможности применения портфельного анализа для оценки эффективности стратегических решений. В качестве важного направления исследования рассматриваемой проблемы является проблема многокритериального выбора альтернатив.*

При стратегическом планировании и управлении наиболее распространенным методом оценки деятельности компании является матричный анализ портфеля. Матрица портфеля представляет собой двухмерный график, позволяющий определить стратегические позиции каждого вида деятельности диверсифицированной компании. Указанная матрица строится обычно с использованием той или иной пары показателей стратегического положения фирмы. В качестве наиболее распространенных показателей выступают: темпы роста на рынке, долговременная привлекательность отрасли, конкурентные сильные стороны, стадия эволюции продукта рынка.

В соответствии с публикациями, посвященными портфельному анализу, наибольшую известность и популярность получила матрица Ансоффа [1]. При использовании данной матрицы определяются четыре альтернативные стратегии для сохранения увеличения объема сбыта товаров. К этим стратегиям относятся:

1. Стратегия глубокого проникновения на рынок.

Она предполагает проникновение предприятия на уже сложившийся занятый рынок с товарами (услугами), имеющимися на рынке. В качестве возможных путей достижения данной стратегии рассматриваются следующие: увеличение сбыта, использование конкурирующих товаров, развитие маркетинга и т. п.

2. Стратегия развития рынка.

При реализации данной стратегии предприятие расширяет спектр своей деятельности путем создания новых рынков или рыночных сегментов. Варианты данной стратегии представляют: сбыт продукции на новых географических рынках, новые области применения известных продуктов, сегментирование рынка (приспособление его к требованиям определенных потребителей).

3. Стратегия разработки товара.

Данная стратегия заключается в создании принципиально новых товаров или модификации товаров, имеющихся на существ-

вующих рынках. Большое значение при этом уделяется инновационным решениям рассматриваемой задачи.

#### 4. Стратегия диверсификации.

При использовании данной стратегии осуществляется включение в производство товаров, которые не имеют непосредственной связи с прежней сферой деятельности. Основное внимание при этом уделяется новой ассортиментной политике.

При использовании матрицы Ансоффа анализируются возможности применения каждой из рассмотренных стратегий в следующих ситуациях:

- рынок существующий, товар существующий;
- рынок существующий, товар новый;
- рынок новый, товар существующий;
- рынок новый, товар новый.

Путем сравнения рассмотренных стратегий при различных сочетаниях «рынок-товар» выбирается наиболее эффективная стратегия.

Следующей моделью портфельного анализа является модель жизненного цикла. Данная модель является основной для анализа динамики рынка и служит ориентиром для выбора соответствующей стратегии.

При использовании данной модели рассматриваются следующие фазы жизненного цикла:

- 1) рождение и внедрение на рынок;
- 2) стадия роста;
- 3) стадия зрелости;
- 4) стадия спада.

При анализе указанных фаз жизненного цикла рассматриваются следующие стратегии:

- 1) стратегия, ориентированная на рост (небольшой сбыт, небольшие затраты, небольшая прибыль);
- 2) стратегия быстрого роста (увеличение спроса, рост прибыли);
- 3) стратегия, ориентированная на стабильность (устойчивый рост, устойчивая прибыль);
- 4) стратегия сокращения (снижение сбыта, снижение прибыли).

При использовании модели жизненного цикла товара каждой фазе жизненного цикла соответствует выбор определенной стратегии. Например, первой фазе жизненного цикла соответствует первая стратегия, второй – вторая и т. д. Концепция жизненного цикла исходит из необходимости анализа деятель-

ности предприятия в настоящий момент и прогнозирования его развития в будущем.

В фазе внедрения рынок товара нестабилен, конкуренция существует в области разработки новых продуктов. Основной целью предприятия является не высокая прибыль, а занятие престижного положения среди конкурентов. В качестве главной стратегии предприятия выступает стратегия инноваций и повышения качества продукции.

В фазе роста хотя рынок и сформирован, но имеются возможности для предприятия улучшить на нем свое положение. На данном этапе стратегия развития предприятия направлена на расширение номенклатуры товаров, поиск рынков, развитие сбытовой сети.

Фаза насыщения характеризуется стабильным положением предприятия на рынке. Стратегия предприятия направлена на снижение издержек производства.

В фазе спада наблюдается стагнация рынка. Предприятие может использовать следующие альтернативы: уйти с рынка или попытаться усовершенствовать товар.

Классической моделью портфельного анализа является матрица БКБ (Бостонской консультационной группы) [2]. В данной модели используются два параметра: относительная доля рынка (отношение между собственной абсолютной долей рынка и общей величиной рынка) и темпы роста рынка. В квадрантах матрицы приводятся следующие положения, которые могут занять предприятия при различных значениях указанных параметров: «дойные коровы», «звезды», «знаки вопроса», «собаки». «Дойные коровы» – товары, способные дать больше денег, чем требуется для поддержания собственной доли рынка. «Звезды» – это товары-лидеры на быстрорастущем рынке. «Собаки» – неудачники, обычно неконкурентоспособные товары. «Знаки вопроса» (дикие кошки, трудновоспитуемые дети) при определенных условиях могут стать либо звездой, либо собакой. «Дойные коровы» соответствуют низким темпам роста и высокой относительной доле рынка. «Звезды» соответствуют высоким темпам роста рынка и высокой относительной его доле. «Знаки вопроса» соответствуют высоким темпам роста и низкой относительной доле. Собаки соответствуют низким темпам роста и низкой относительной доле рынка.

В стратегической модели Мак-Кинси используется два параметра: привлекательность рынка и конкурентоспособность товара. При этом рассматриваются три градации указанных параметров: низкая, высокая, средняя. Каждому сочетанию параметров соответствует определенный выбор стратегий предприятия. Сочетанию высокая – высокая (привлекательность и конкурентоспособность) соответствует стратегия сохранения лидерства. Сочетанию высокая – средняя соответствует стратегия вкладывания в производство; высокая – низкая соответствует выборочный рост производства. Сочетание средняя – высокая характеризуется стратегией сохранения позиций. Сочетанию средняя – средняя соответствует выборочное осторожное инвестирование. Сочетание средняя – низкая характеризуется ограниченным внедрением. Низкая – высокая соответствует стратегии управления для получения прибыли. Низкая – низкая приводит к прекращению деятельности предприятия.

При использовании данной матрицы находят применение экспертные методы для определения интегральной оценки привлекательности рынка и конкурентоспособности товаров.

Модель Мак-Кинси «7С» характеризуется анализом основных внутренних факторов предприятия, оказывающих влияние на его положение и будущее развитие. В качестве указанных факторов выступают: стратегия, сумма навыков, совместные общепринятые ценности, структура, система, сотрудники, стиль.

Модель делового анализа «PIMS» была предложена компанией General Electric на

основе обобщения опыта более 3 000 предприятий. При этом анализируется большое количество переменных, которые оказывают влияние на уровень прибыли. Эти переменные состоят из трех групп:

- конкурентная позиция бизнеса;
  - характеристика рынка и его привлекательность;
  - производственная структура предприятия.
- Конкурентная ситуация характеризуется долей на рынке, его положением относительно лидера и относительным качеством продукции.

Рыночная ситуация определяется показателями: темпом роста рынка, капиталоемкостью отрасли, объемом покупок на данном рынке, долей расходов на маркетинг в объеме продаж.

К показателям, представляющим производственную структуру относят: степень использования производственных мощностей, производительность труда, вложенный капитал, объем продаж.

Модель «Пять сил конкуренции» по М. Портеру является моделью анализа конкурентных позиций предприятия. Указанные пять сил конкуренции представляют:

- новые конкуренты, проникающие в отрасль и выпускающие подобные товары;
- существующие конкуренты в отрасли;
- угрозы со стороны товаров заменителей;
- сила воздействия покупателей;
- воздействие поставщиков.

Краткая характеристика каждого метода для наглядности изложена в табл. 1.

Таблица 1

### Модели стратегического планирования

Название матрицы	Используемые критерии	Достоинства	Недостатки
Матрица Ансоффа	Различные сочетания рынок-товар	Простота метода	Использование только двух факторов: товар и рынок
Матрица доля-рост (матрица Бостонской группы)	1. Темп роста данной отрасли. 2. Относительная доля рынка.	Сосредоточение внимания на движении наличности и инвестирования на предприятиях различных типов и на распределении финансовых ресурсов между предприятиями компании и оптимизация эффективности всего портфеля компании.	- многие предприятия функционируют на рынках со средними темпами роста и располагают средней относительной долей на рынке; - матрица не является надежным индикатором сравнительных инвестиционных возможностей хозяйствующих единиц; - связь между относительной долей на рынке и прибыльностью не всегда является однозначно определенной

## Продолжение табл. 1

Название матрицы	Используемые критерии	Достоинства	Недостатки
Модификация матрицы Бостонской группы	1. Размеры конкурентных преимуществ. 2. Число способов реализации конкурентных преимуществ.	Позволяет отследить закономерность между показателями нормы доходности инвестиций и долей рынка.	Однако при этом не рассматриваются другие показатели, которые имеют исключительное значение. К ним можно отнести показатели: чистая текущая стоимость, срок окупаемости инвестиций и др.
Модель Mc. Kinsey	1. «Привлекательность рынка (отрасли)». 2. Стратегическое положение бизнес-единицы.	- учет большего числа факторов, влияющих на показатели конкурентоспособности и привлекательности отрасли; - субъективность оценок позиции хозяйствующего субъекта (предприятия или его подразделений)	- трудность учета рыночных отношений при большом числе факторов; - субъективный характер установления взаимосвязей между оценками привлекательности отрасли и экономическими показателями, определяющими эффективность функционирования хозяйствующих субъектов (прибыль, рентабельность и др.); - общий характер рекомендации по выбору наиболее предпочтительных стратегий
Модель, предложенная компанией Arthur D. Little (ADL/LC)	1. Прибыль. 2. Денежный поток. 3. Инвестиции.	Наглядность метода	1. Устранение соответствия факторов (темпы роста, число конкурентов, стабильность доли рынка, стартовые барьеры). 2. Установление соответствия экономических показателей, характеризующих экономическое состояние хозяйствующего субъекта стадиям жизненного цикла.
Деловой комплексный анализ (проект PIMS), предложенный компанией General Electric	- конкурентная позиция бизнеса; - характеристика рынка и его привлекательность; - производственная структура предприятия	Учитывается опыт стратегического планирования других предприятий	Данный метод разработан для насыщенных, высоко развитых, устойчивых рынков. Поэтому применение его для российских предприятий может иметь ограниченный характер.
Метод Портера	Комплексный анализ различных видов конкуренции.	Позволяет: - обеспечить предприятию такую стратегическую позицию, которую оно способно удерживать в течение длительного периода времени; - определить пути и средства, при которых предприятие на длительный период времени может обеспечить конкурентное преимущество.	Не учитывает последних изменений научно-технического прогресса.

Дадим краткий анализ особенностей рассматриваемых моделей и возможностей их применения для выбора стратегических решений.

Модель жизненного цикла находит широкое применение для анализа хозяйственной деятельности предприятий. При её использовании длительность жизненного цикла разбивается на отдельные отрезки времени, относящиеся к товару, которые

характеризуют: рождение, рост, зрелость, спад. В реальных условиях указанные фазы жизненного цикла приходится определять путем прогнозирования. Это может быть связано в ряде случаев со значительной неопределенностью. Кроме того, возникает задача определения показателей экономического состояния предприятия на каждой фазе жизненного цикла. Решение данной

задачи может быть связано со значительными трудностями.

К преимуществам матрицы БКГ относят возможность ее применения как для предприятия в целом, так и для его отдельных подразделений (бизнес-единицам). Преимуществом данной модели является ее простота и наглядность. Однако при её использовании возникают определенные ограничения. Например, предположение о зависимости между относительной долей рынка и уровнем рентабельности во многих случаях может не выполняться. Могут возникнуть трудности определения рыночной доли и темпов роста рынка. Данная модель не всегда учитывает возможности бизнеса предприятия. Возможны ситуации, когда для определенного товара в состоянии «собаки» модель рекомендует уход с рынка, в то время как имеются возможности предприятия эффективно функционировать путем изменения позиций бизнеса. В целом, можно считать рассматриваемую матрицу упрощенной моделью портфельного анализа, которая требует совершенствования. Считается, что модели Артура Д. Литла и Мак-Кинси позволяют усовершенствовать матрицу БКБ.

При использовании метода Мак-Кинси каждый из двух параметров матрицы оценивается по двум критериям. Поэтому данный метод можно считать многокритериальным. Данный метод не предлагает критериев, которые являются универсальными для всех возможных случаев. В данном случае оценка конкурентного положения производится по критериям, выбираемым для каждого вида деятельности.

Метод Мак-Кинси базируется на построении прогностической матрицы, учитывающей возможные изменения внешней среды за несколько лет. Это относится к развитию конкуренции и внешней среды. При таком подходе используется развертывание анализа деятельности предприятия во времени. Считается, что метод Мак-Кинси устраняет недостатки метода БКБ, обогащает анализ. Применение данного метода более соответствует реальной экономической деятельности предприятия и сложности стратегического планирования и управления. К недостаткам метода относятся:

- отсутствие возможности сравнения развития конкурентного положения предприятия;
- невозможность оценки финансового равновесия портфеля.

При использовании модели PIMS учитывается опыт стратегического планирования других предприятий. Данный метод разработан для насыщенных, высокоразвитых, устойчивых рынков. Поэтому применение его для российских предприятий может иметь ограниченный характер.

Модель Портера предусматривает комплексный анализ различных видов конкуренции. При ее использовании создается более глубокое понимание конкурентной среды, к которой должна быть адаптирована деловая стратегия. Метод Портера представляет собой анализ того, каким образом технико-экономические характеристики отрасли влияют на уровень прибыльности вложенного капитала.

Портеру принадлежит одно из лучших определений стратегии предприятия: «Стратегия – это поиск конкурентных преимуществ». Согласно Портеру [3] определение стратегии имеет следующие цели:

- обеспечить предприятию такую стратегическую позицию, которую оно способно удерживать в течение длительного периода времени;
- определить пути и средства, при которых предприятие на длительный период времени может обеспечить конкурентное преимущество для каждой сферы деятельности.

Несмотря на преимущество модели Портера, она не учитывает последних изменений научно-технического прогресса. Речь идет, в первую очередь, об информационных технологиях, в частности о компьютерных технологиях. Исключительная важность для эффективного функционирования современного предприятия такого фактора, как информационные технологии, выдвигает их на роль одного из значительных конкурентных преимуществ. Таким образом, подводя итоги вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

Портфельный анализ является мощным средством выбора эффективных решений при стратегическом планировании и управлении.

К настоящему времени разработано множество моделей портфельного анализа, ка-

жда из которых характеризуется своими особенностями.

В общем случае целесообразно использовать несколько методов указанного анализа в комплексе.

При применении моделей портфельного анализа при стратегическом планировании и управлении необходимо учитывать специфику функционирования отечественных предприятий.

На настоящем этапе развития общества имеется необходимость совершенствования методов портфельного анализа и разработки новых подходов к решению проблем, связанных с выбором эффективных решений при стратегическом планировании и управлении.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что оценка эффективности стратегических решений должна осуществляться с помощью совокупности критериев, которые в общем случае имеют противоречивый характер. Это существенно усложняет определение наиболее предпочтительных решений. Требуется разработка и развитие новых подходов к анализу рассматриваемой проблемы. С этой целью может быть использована теория многокритериального выбора.

Сущность указанного подхода заключается в следующем. Допустим, что определение эффективности стратегий осуществляется с помощью набора критериев  $K=(K_1, K_2, \dots, K_N)$ . Составляющими набора  $K$  могут быть: привлекательность рынка, конкурентоспособность, относительная доля рынка, темпы роста рынка и т. п. каждый из показателей зависит от параметров управления  $X=(X_1, X_2, \dots, X_N)$ . В качестве указанных параметров могут выступать: организационные, технические, финансовые и другие параметры. Каждый из показателей является функцией параметров управления, т. е.  $K(X)$ .

При многокритериальном выборе требуется определить такой набор (вектор) управления, который обеспечивает оптимальное (в том или ином смысле) решение. Если решается задача максимизации показателей, то вектор управления выбирается таким образом, чтобы одновременно максимизировать данные показатели. В случае минимизации показателей требуется обес-

печить одновременно минимум каждого показателя.

В общем случае обеспечить оптимум каждого показателя ввиду их противоречивости не удастся. Поэтому требуется поиск тех или иных схем компромисса, осуществляемого на базе теории многокритериального выбора.

Проведенный выше анализ позволил сделать следующие выводы:

Портфельный анализ представляет собой методологию выбора эффективных стратегических решений, которая находит широкое применение в зарубежной практике.

При применении указанного подхода в России могут встретиться существенные трудности, обусловленные как спецификой портфельного анализа, так и особенностями функционирования отечественных предприятий на данном этапе развития экономики страны.

Модели портфельного анализа наряду с преимуществами имеют определенные недостатки, которые существенно ограничивают их применение в отечественной практике стратегического планирования и управления.

К характерным недостаткам моделей портфельного анализа можно отнести:

- недостаточно конструктивный характер указанных моделей.
- двумерный анализ принимаемых стратегических решений, не позволяющий анализировать многомерные социально-экономические процессы;
- недостаточный учет важных показателей эффективности промышленных предприятий (выручки, прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости и др.);
- отсутствие связи между рыночными показателями и показателями эффективности функционирования предприятий;
- преимущественное применение детерминированных моделей и недостаточный учет факторов риска и неопределенности;
- отсутствие многокритериального подхода к выбору эффективных стратегических решений.

5. С учетом выявленных недостатков моделей портфельного анализа следует необходимость дальнейшего развития теории и практики оценки эффективности принимаемых решений при стратегическом планировании и управлении.

6. В качестве важного направления исследования рассматриваемой проблемы является проблема многокритериального выбора альтернатив.

7. Применение многокритериального подхода к решению данной проблемы позволит создать инструментарий определения предпочтительных стратегических решений.

*Библиографический список*

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : пер. с англ. – СПб. : Питер Ком, 1999.
  2. Юрлов Ф. Ф. Многокритериальная оценка и выбор эффективных решений в экономике : учеб. пособие / Ф. Ф. Юрлов, Д. Н. Лапаев, А. Ф. Плеханова. – Н. Новгород : Изд-во НГТУ, 2005.
  3. Юрлов Ф. Ф. Стратегические предприятия. Стратегические предприятия: оценка экономического состояния, стратегическое планирование и управление, прогнозирование : монография / Ф. Ф. Юрлов, Е. И. Шапкин, А. С. Булыгин, А. А. Шишкин. – Н. Новгород : Изд-во НГТУ, 2005.
- 

***F. F. Yurlov\****

*\*Yurlov Felix, Doctor of Technical Sciences, Professor of  
Nizhny Novgorod State Technical University of Alexeev, Nizhny Novgorod  
Itaskina@mail.ru*

***L. A. Taskina\****

*\*Taskina Lyubov, applicant of  
Nizhny Novgorod State Technical University of Alexeev, Nizhny Novgorod  
Itaskina@mail.ru*

**PORTFOLIO ANALYSIS OF DECISIONS TAKEN  
IN STRATEGIC PLANNING AND MANAGEMENT**

*Key words: portfolio analysis model, indicator of decisions efficiency, forecasting, evaluation of portfolio financial balance, multi-criteria approach to the selection of effective solutions.*

*The article analyzes the strategic planning and management (SPM) as important part of efficient industrial production. Portfolio analysis, being the SPM integral part, is used to assess the enterprise condition and to choose effective solutions. The author considers the possibilities of using portfolio analysis to assess the effectiveness of strategic decisions. The problem of multi-criteria selection of alternatives appears to be an important research direction.*

---

© Юрлов Ф. Ф., Таскина Л. А., 2010

УДК 640

**Е. И. Николаева\***

*\*Николаева Елена Ирфановна, кандидат экономических наук, доцент  
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти  
kaf\_manager@tolgas.ru*

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖКХ**

*Ключевые слова: рынок, услуга, функции, модель, разрывы, потребительская ценность, механизм.*

*Рассмотрены особенности рынка жилищно-коммунальных услуг, выделены функции управления рынком жилищно-коммунальных услуг, представлена классификация услуг, систематизированы модели оценки качества услуг.*

В современной России понятие рынка жилищно-коммунальных услуг сужено, поскольку услуги жизнеобеспечения сводятся к отоплению, освещению, водоснабжению, техническому обслуживанию и ремонту жилищного фонда. Между тем данный рынок разветвлен и сегментирован. Рынки услуг в экономике развитых стран мира переживают в настоящее время бум и реструктуризацию, в ходе которых на смену традиционным методам ведения бизнеса приходят новые. Внедрение в процессы обслуживания новых технологий и систем организации сервиса, отвечающих росту запросов потребителей, служит основой расширения существующих рынков услуг и формирования новых рынков. Данные тенденции в настоящее время обозначились и в жилищно-коммунальном хозяйстве России. Сфера жилищно-коммунальных услуг расширяется и интенсивно переплетается с другими сферами социально-экономической системы: помимо жилищных и коммунальных услуг в традиционном понимании, в нее последовательно включаются новые услуги, связанные с модернизацией и улучшением жилья, с обеспечением социального общения, общественной деятельности и совместного отдыха и досуга, а также управлением процессом жилищно-коммунального обслуживания, что требует теоретического осмысления природы услуг и методологических подходов к управлению рынком жилищно-

коммунальных услуг на современном этапе реформирования ЖКХ.

Специфика экономической деятельности сферы услуг в целом и ее отдельных отраслей в частности определяется особенностями природы услуги. Совершенно очевидно, что природа жилищных и коммунальных услуг существенно отличается от других конкурентных сфер деятельности. Это обусловлено характерными свойствами жилищно-коммунальных услуг, среди которых необходимо выделить следующие:

▪ **Всеобщий и обязательный характер**, поскольку в жилищных и коммунальных услугах в равной мере нуждаются представители всех социальных слоев независимо от их материального достатка, причем объем потребления зависит не от цены услуги, а от процессов, на которые они используются.

▪ **Неотложный характер**, поскольку именно насущный и незаменимый характер жилищно-коммунальных услуг делает их общественным благом и требует, чтобы эти блага были равнодоступны всем, кто нуждается в них, независимо от их платежеспособности; именно общедоступность услуг – это главный показатель комфортности организации быта.

▪ **Индивидуальный характер**, проявляющийся черты регулярности, периодичности и неравномерности во времени.

▪ **Утилитарный характер потребления.**

▪ **Уникальность, обусловленная не-взаимозаменяемостью.**

Высокой уровень социальной ответственности предполагает высокую политическую значимость жилищно-коммунального хозяйства. Исключительная социально-политическая значимость данного комплекса состоит в том, что непродуманные экономические действия в данной отрасли закономерно влекут за собой снижение качества жизни и рост социальной напряженности. От нормального функционирования жилищно-коммунального комплекса зависят не только жизнь и здоровье граждан, но и экономическая безопасность страны. Анализируя наличие тех или иных специфических характеристик услуги (неосязаемость, несохраняемость, неотделимость, непостоянство) непосредственно у жилищно-коммунальных услуг, следует признать, что отдельные их виды имеют выраженность вышеуказанных признаков в большей или меньшей степени. Услуги, предоставляемые в сфере ЖКХ, могут быть в виде доведенных до потребителей материальных носителей с определенными качественными параметрами (тепловая и электрическая энергия, вода, газ), а также в виде непосредственно работ на объекте (обслуживание общедомовых коммуникаций, различные виды ремонтных работ и т. д.). Следовательно, жилищно-коммунальная услуга как экономическая категория выражает отношения по поводу производства, распределения и потребления специфических (в форме услуг) благ, относящихся к сфере личного и общественного потребления. Это полный цикл работ, обеспечивающий конечный результат – реализацию услуги непосредственно потребителю.

Таким образом, экономическое содержание жилищных и коммунальных услуг проявляется в видах деятельности, направленной на надежное и устойчивое обеспечение коммунальными ресурсами человека и отдельных домохозяйств, обеспечение сохранения потребительной стоимости жилых и нежилых объектов и создание качественной среды обитания в соответствии с установленными стандартами, нормами и требованиями.

Перечень услуг, входящих в жилищно-коммунальное хозяйство, и их содержание позволяют дифференцировать их следующим образом:

1) во-первых, это услуги, которые непосредственно связаны с функционированием жилого объекта и обеспечением сохранения потребительной стоимости жилых и нежилых объектов (эксплуатация жилья, модернизация, реконструкция, капитальный и текущий ремонт);

2) во-вторых, услуги, обеспечивающие развитие инфраструктуры (благоустройство территорий, дорожное строительство, уборка улиц, вывоз и утилизация отходов);

3) в-третьих, услуги, которые связаны с удовлетворением потребности населения в комфорте. Одни из услуг непосредственно связаны с эксплуатацией жилья (например, работа лифтов, домофон), другие являются коммунальными (водоснабжение, водоотведение, отопление, электроснабжение, газоснабжение).

Экономическое содержание жилищных и коммунальных услуг обуславливает многоаспектный подход к решению проблемы формирования и развития рыночных отношений в сфере ЖКХ, реализуемый в целях:

- повышение уровня обеспеченности потребителя жилищно-коммунальными услугами;
- рациональной дифференциации количественного и качественного уровня оказания жилищно-коммунальных услуг различных социально-демографических групп населения;
- создания в жилых массивах необходимой социальной и инженерной инфраструктуры.

Основной составляющей жилищно-коммунальной сферы является рынок жилья, который не может функционировать без обслуживающих его рынков жилищных и коммунальных услуг. На рынке жилья реализуются функции воспроизводства жилищного фонда, т. е. строительство, модернизация и реконструкция жилья, которое является основой жилищного хозяйства.

Однако жилье само по себе не является самообеспечивающейся системой и требует грамотной и эффективной эксплуатации, т. е. своевременного предоставления жилищных и коммунальных услуг нормативного качества. Данные услуги производятся и предоставляются в рамках двух самостоятельных рынков – рынка жилищных услуг и рынка коммунальных услуг. Принципом разделения жилищно-коммунального комплекса является различная конкурентная

природа его подсистем: рынок жилищных услуг ближе по своей организации к рынку свободной конкуренции, а природа рынка коммунальных услуг тяготеет к монополии. Соответственно принципу разделения двух рынков и основ их функционирования должны использоваться и различные инструменты управления: минимальное вмешательство государства в деятельность рынка жилищных услуг и активное участие государства для обеспечения стабильного функционирования рынка коммунальных услуг в современных экономических условиях. И несмотря на взаимосвязь этих двух элементов в рамках единой системы жизнеобеспечения человека, необходимо рассматривать данные субъекты – рынок жилищных услуг и рынок коммунальных услуг – как две самостоятельные системы, имеющие свою структуру, внутренние взаимосвязи и организацию.

Социальный характер жилищно-коммунальных услуг, обусловленный их необходимостью для жизнеобеспечения, незаменимостью и масштабами потребления, в значительной мере влияет как на степень государственного регулирования данной сферы, так и на возможность применения в ней рыночных регуляторов. Согласно положениям экономики общественного сектора главными причинами неэффективности, несостоятельности рыночного механизма хозяйствования применительно к социальной сфере, сфере муниципальных услуг являются естественная монополия, внешние эффекты и свойства общественного блага. Принадлежность жилищно-коммунальных услуг к тому или иному типу благ позволяет определить основные параметры механизма управления рынком жилищно-коммунальных услуг: степень платности услуг для потребителей; масштабы государственного субсидирования и регулирования отрасли; возможности применения рыночных инструментов. В рассмотрении вопроса отнесения жилищно-коммунальных услуг к частным или общественным благам большинство ученых признают их смешанный характер.

Коммунальные услуги, несмотря на признаки отсутствия соперничества, в большей степени тяготеют к частным благам,

так как при определенных условиях организации процессов коммунального обслуживания возможно исключение отдельных потребителей из процесса потребления. В то же время жилищные услуги, предоставление которых может осуществляться на конкурентных началах, в большей мере тяготеют к общественным благам по причине невозможности исключения потребителей из процессов предоставления отдельных видов услуг (при ремонте кровли или общедомовых коммуникаций).

В рамках новой парадигмы управления жилищным фондом рынок жилищно-коммунальных услуг должен рассматриваться как синергетическая система с неравновесной открытой матричной структурой функционирования. Синергетический эффект на начальной стадии развития рынка жилищно-коммунальных услуг может проявляться в форме экономии финансового потенциала услуг в сфере ЖКХ, формирования необходимых и достаточных условий организации инновационного бизнеса, а также в виде экономии времени воспроизводственного цикла за счет повышения конкурентоспособности предприятий и оказываемых ими услуг.

Как уже было упомянуто выше, рынок жилищных услуг имеет конкурентную природу, и активное вмешательство государства здесь нецелесообразно, поскольку каждый отдельный индивид, а также их объединения способны правильно адаптироваться в меняющейся конкурентной среде поставщиков услуг. В секторе оказания услуг по управлению жилищным фондом экономически обосновано функционирование олигополистического рынка, а в секторе технического обслуживания и содержания жилищного фонда, в частности обслуживания и ремонта внутридомовых систем (сантехнических, электротехнических, теплоснабжения); ремонтно-строительных работ; техобслуживания лифтов; техобслуживания телевизионных антенн; обслуживания электроплит; обслуживания наружного освещения; обслуживания и ремонта инженерного оборудования, мест общего пользования и содержания придомовой территории; вывоза твердых и жидких бытовых отходов; установки и ремонта приборов

учета тепловой энергии, холодной и горячей воды; озеленения территорий, возможна развитая конкуренция, в идеале стремящаяся к совершенной.

Рынок, близкий к условиям совершенной конкуренции, предполагает наличие большого числа продавцов и покупателей на рынке. Доля каждой фирмы-поставщика услуг должна быть незначительна на рынке, для того чтобы у нее не было достаточных возможностей для влияния на цену определенной жилищной услуги. Вместе с тем важно отметить относительную однородность оказываемых жилищных услуг, установленную нормативными актами (стандартами, санитарными и техническими нормами и правилами), т. е. производство стандартных услуг и высокий уровень информированности производителей и потребителей, что обуславливает развитие свободной конкуренции в сфере производства жилищных услуг. Именно при таком типе рыночной структуры распределение ограниченных ресурсов происходит таким образом, чтобы достичь максимального удовлетворения потребностей потребителей и обеспечить поддержание жилищного фонда в нормативном состоянии.

Основой рынка коммунальных услуг является коммунальный комплекс, который представляет собой системы коммунальной инфраструктуры, эксплуатируемые предприятиями коммунального комплекса и обеспечивающие электро-, тепло-, водоснабжение, водоотведение и утилизацию твердых бытовых отходов. Соответственно продуктом коммунального комплекса считаются коммунальные услуги.

Специфика данной сферы деятельности объясняется характерными особенностями, среди которых выделяют три наиболее существенных аспекта: технологический, экономический и социальный. Технологическая специфика коммунального сектора рынка связана с необходимостью обеспечить бесперебойное обслуживание населения и организаций, учитывая коллективный характер удовлетворения потребности в коммунальных услугах. Важными технологическими характеристиками процесса являются обязательность предоставления коммунальных услуг и непрерывность ра-

боты соответствующих технологических цепочек. Этому императиву должна быть подчинена экономическая организация данного рыночного сектора. Отношения поставщика и потребителей тепло- и электроэнергии нельзя в полной мере приравнять к обычным частным сделкам, заключаемым на определенный срок, так как речь идет о типичной технологической цепочке, рассчитанной на неограниченный срок действия и только оформляемой как повторяющаяся поставка определенной партии товара. Необходимо учитывать, что разрыв этой цепочки может привести к разрушению всего технологического процесса. Именно вышеописанной особенностью коммунальной сферы продиктована необходимость государственного регулирования деятельности данных предприятий. Экономическая специфика коммунального комплекса накладывает также некоторые ограничения на применение здесь механизмов хозяйствования свободного рынка. Поскольку главнейшие коммунальные системы жизнеобеспечения современного общества – электроэнергетика, водо-, газо- и теплоснабжение – характеризуются высоким уровнем постоянных издержек, то уровень предельных издержек в них в результате оказывается ниже средних издержек и наиболее экономичным режимом эксплуатации таких систем является их по возможности полная загрузка, достигаемая подключением всех потенциальных потребителей. Таким образом, наиболее целесообразным является управление коммунальными инфраструктурными системами как единым целым, а убыточный режим деятельности в сферах, выпадающих из общего ряда убывающей отдачи или растущих предельных издержек, может быть признан рациональным. Специфичность функционирования коммунальной системы обусловлена также влиянием на нее социальных факторов. Данный сектор экономики является особым типом хозяйства, так как его основу составляют отрасли с замедленным оборотом капитала (местная инфраструктура и социальная сфера), ориентированные в значительной мере на достижение неэкономических целей. Такие характерные для сферы производства экономические критерии эф-

фактивности, как рентабельность, производительность, фондоотдача и другие, не всегда являются определяющими в этих организациях. При анализе работы коммунальных предприятий необходимо учитывать не только экономический эффект, но и социально-экономический, а также чисто социальный эффект. Главной целью должно быть улучшение качества обслуживания населения, наиболее полный учет его потребностей и уже посредством этого улучшение финансовых показателей работы предприятий.

Необходимо учитывать, что услуги жилищно-коммунального хозяйства представляют собой виды деятельности, в процессе выполнения которых не создается новый продукт, зато изменяется качество уже имеющегося продукта. Классификация жилищно-коммунальных услуг может основываться на следующем ряде критериев, характеризующих особенности их предоставления потребителям и позволяющих повысить качество за счет выработки критериального аппарата:

1. Направленность на удовлетворение потребностей потребителя:

- прямые услуги (платежные, коммерческие, инвестиционные), удовлетворяющие непосредственные пожелания потребителей;
- косвенные или сопутствующие услуги, облегчающие или делающие более удобным предоставление прямых услуг без получения потребителем дополнительной потребности (клиринговые, консультационные и др.);
- услуги, приносящие дополнительную полезность функционированию жилищно-коммунального хозяйства или снижающие издержки при использовании прямых услуг.

2. Сегментация по группам потребителей.

Исходя из степени сложности услуги компаний можно распределить по уровням:

- первый уровень: услуги, востребованные большим количеством потребителей (содержание мест общего пользования, ремонт, пользование системами тепло-, электро-, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения и др.);
- второй уровень: услуги, требующие специального уровня организации работы жилищных и коммунальных организаций и подготовки кадров (услуги информационно-расчетных центров по расчету платы за жилищно-коммунальные услуги, аварийно-

диспетчерское обслуживание, клиринговые услуги, инвестиционные услуги и пр.);

- третий уровень: услуги, требующие профессиональных знаний в области использования услуг жилищно-коммунального хозяйства (услуги в сфере корпоративных финансов, управление смешанными активами, дилерские услуги, аутсорсинг, девелопмент и т. п.).

В результате конкуренции на рынке жилищных услуг субъекты рынка в рамках синергетического развития рыночных отношений должны расширять ассортимент услуг, повышать их качество и экологическую чистоту. Одним из основных направлений формирования стратегических конкурентных преимуществ является предоставление услуг более высокого качества по сравнению с конкурирующими аналогами. Ключевым здесь является предоставление таких услуг, которые удовлетворяли бы и даже превосходили ожидания целевых клиентов. Ожидания клиентов формируются на основе уже имеющегося у них опыта, а также информации, получаемой по прямым (личным) или по массовым (неличным) каналам маркетинговых коммуникаций. Исходя из этого потребители выбирают производителя услуг и после их предоставления сравнивают свое представление о полученной услуге со своими ожиданиями. Если представление о предоставленной услуге не соответствует ожиданиям, клиенты теряют к сервисной фирме всякий интерес, если же соответствует или превосходит их ожидания, они могут вновь обратиться к такому производителю услуг. Покупатель всегда стремится к определенному им соответствию цены услуги и ее качества. К сожалению, о качестве услуги в сфере жилищно-коммунального хозяйства трудно судить и еще труднее его определить. Учитывая, что воспринимаемое клиентом качество услуги всегда имеет важнейшее значение, руководителям жилищных и коммунальных организаций необходимо стремиться к введению количественных параметров (показателей), помогающих оценивать процесс обслуживания и влиять на него.

Ясно, что в идеале клиенты будут удовлетворены, если они получают то, что им нужно, там, где нужно и так, как нужно. Для оценки качества жилищно-коммунальных

услуг видится целесообразным использование модели качества услуги, разработанной А. Парасураманом, В. Зейтамлем и Л. Берри, в которой нашли свое отражение основные требования к ожидаемому качеству услуг. Модель описывает пять разрывов, которые являются причиной неудовлетворенности потребителей предоставляемыми услугами:

**1. Разрыв между потребительскими ожиданиями и их восприятием руководством компании.** Руководство управляющей организации не всегда правильно представляет, чего хотят потребители или как они оценивают компоненты услуги. Так, специалисты могут полагать, что потребители судят о предоставляемом обслуживании по бесперебойности снабжения коммунальными услугами, в то время как потребителей больше интересует благоустройство домов.

**2. Разрыв между восприятием руководства потребительских ожиданий и трансформацией этого восприятия в спецификации качества услуг.** В управляющей организации могут отсутствовать стандарты качества на предоставляемые услуги или требования к ним могут быть сформулированы весьма расплывчато. Даже тогда, когда эти требования определены четко и недвусмысленно, они могут оказаться нереальными для исполнения, а руководство не предпринимать необходимых мер по поддержанию соответствующего уровня качества.

**3. Разрыв между спецификациями качества услуг и качеством предоставляемых услуг.** Этот разрыв может быть вызван многими факторами. Например, неудовлетворительной подготовкой персонала, его перегруженностью работой, низким моральным состоянием рабочих и др. Обслуживание потребителей подразумевает не только удовлетворение их ожиданий, но и финансово-экономическую эффективность предоставляемых услуг, что может породить определенные противоречия.

**4. Разрыв между предоставляемыми услугами и внешней информацией.** На ожидания потребителя оказывают влияние обещания, которые содержатся в информации, распространяемой для широкой публики.

**5. Разрыв между ожиданиями потребителей и их восприятием** полученных

услуг возникает тогда, когда имеет место один или более из предыдущих разрывов. Отсюда становится ясно, почему производителям услуг так трудно обеспечивать ожидаемое потребителем качество услуг.

Другой не менее интересный подход к формированию конкурентных преимуществ в процессе обслуживания, возможный для применения в жилищно-коммунальном хозяйстве, базируется на концепции «нейтральных зон» Ч. Бернарда. В соответствии с этой концепцией определенные поведенческие реакции, включая восприятие управления как проявление властных полномочий, являются результатом последовательных и комплексных процессов, и поскольку отсутствуют причины противодействовать такому проявлению или поступать вопреки этому проявлению властных полномочий, человек остается в своих ответных реакциях нейтральным, не задумываясь над этим. То же самое можно сказать и о восприятии потребителем предлагаемого обслуживания. Если обслуживание оказывается в зоне приемлемого или ожидаемого, очень мало надежд на то, что удовлетворение будет получено. Только в том случае, когда качество и уровень обслуживания в восприятии потребителя оказываются за пределами этой нейтральной зоны, он испытывает чувство удовлетворения или, наоборот, неудовлетворенности.

Из сказанного можно предположить, что чем более важными для потребителя являются те или иные элементы обслуживания, тем более узкой является нейтральная зона, тем в меньшей степени нейтральным будет оставаться потребитель в отношении предлагаемого обслуживания.

На основе этой идеи Е. Кедоттом и Н. Тердженом создана типология эффективности элементов обслуживания, которая может быть использована для создания классификаторов и возможности проведения сравнительного анализа. Ими отмечено, что некоторые элементы обслуживания могут иметь ответную положительную или отрицательную реакцию потребителей, в то время как другие не создают ответной реакции вовсе. Поскольку нужды потребителей возникают в зависимости от обстоятельств, то для большей эффективности стратегия обслу-

живания также должна быть обусловленной. Они предложили четыре классификатора для определения важности элементов обслуживания исходя из восприятия потребителей:

1. **Критические.** Эти элементы обычно формируют наименьшую нейтральную зону. Это главные факторы, которые оказывают непосредственное воздействие на потребителя. Они должны быть удовлетворены в первую очередь, поскольку основаны на минимуме стандартов, приемлемых для потребителей. Если компании хотят выжить в бурном море конкуренции, они должны сделать все, чтобы предложить именно эти элементы обслуживания. Критическими эти элементы называются потому, что они вызывают либо положительную, либо отрицательную реакцию в зависимости от того, достигнуты эти минимальные стандарты или нет. Компании, предоставляющей обслуживание, может быть прощено игнорирование этих стандартов лишь в критических ситуациях.

2. **Нейтральные.** Эти элементы, наоборот, создают максимально нейтральную зону и не оказывают воздействия на опыт. Коль скоро эти элементы имеют довольно слабое влияние на степень удовлетворения потребителей, на них не стоит затрачивать значительных управленческих усилий.

3. **Приносящие удовлетворение.** Эти элементы могут вызвать благодарную реакцию, если ожидания предвосхищены, но никакой реакции не последует, если ожидания удовлетворены или, наоборот, не удовлетворены. Эти элементы не доставляют неприятностей, если потребитель их не получает, и, наоборот, приносят удовлетворение, если клиент вдруг обнаруживает их.

4. **Приносящие разочарование.** Эти элементы, если они не выполнены правильно, в большинстве случаев вызывают отрицательную реакцию. В то же время никакой реакции не последует, если все делать правильно. Следует иметь в виду, что выполнение этих элементов обязательно, но в то же время повышение качества этих элементов обслуживания вряд ли может привести к повышению уровня удовлетворенности.

Воспользуемся приведенным А. Ю. Юдашовым решением проблемы восприятия каче-

ства услуг, предложенным Н. Кано. Он выделил три основных типа реакций потребителей.

Первые характеристики продуктов (названные Н. Кано «обязательными») люди считают само собой разумеющимися: если они есть, то восторга это ни у кого не вызывает, но вот если их нет, то возмущению и недовольству нет границ. Другими словами, выполнение требований потребителей в отношении обязательных характеристик почти не способствует увеличению потребительской ценности продукта, а вот их невыполнение – резко снижает.

Вторая группа характеристик – «количественные». В этом случае удовлетворенность потребителя (то есть осознанная потребительская ценность) растет по мере количественного улучшения соответствующего показателя.

Наконец, третья группа характеристик получила наименование «сюрпризных». Отсутствие соответствующих свойств у продукта не отпугивает потребителя – он просто их не ожидает.

С помощью данных характеристик предприятия, взаимодействующие на рынке ЖКУ, способны оценивать влияние своих действий на потребительскую ценность; могут сразу выяснить, какими свойствами продукт должен непременно обладать (обязательные характеристики); какие качества могут служить «изюминкой», привлекающей клиента к новинке (сюрпризные характеристики); какие показатели надо точно дозировать, сопоставляя издержки на их достижение и обусловленный улучшением соответствующих качеств рост числа потребителей (количественные характеристики). Наконец, можно обнаружить, что некоторые качества продукта вообще никого не волнуют (маловажные характеристики) и, следовательно, на их создание зря тратятся средства.

Таким образом, формирование механизмов цивилизованного рынка жилищно-коммунальных услуг предполагает комплекс мер организационно-регулятивного и социально-проективного характера, направленных на совершенствование структуры и функций управления рынком жилищно-коммунальных услуг. Вхождение жилищно-коммунального хозяйства в состав социальной экономики и существование ее в

рыночном пространстве обуславливают выделение следующих функций управления рынком жилищно-коммунальных услуг в социально-экономической системе современной России:

- сервисная воспроизводственная функция, реализуемая по отношению к пространству домохозяйства (базовая и раньше всех возникшая функция);

- сервисная коммуникационная функция, реализуемая по отношению к пространству различного рода организаций; данная функция обеспечивает «жизненный процесс» организации (нормальные в плане обитания условия труда, функционального общения, социальной деятельности и др.);

- функция обеспечения безопасности жизнедеятельности, реализуемая применительно ко всем пространствам жилищ и ор-

ганизаций; значимость ее возрастает по мере усложнения характера и содержания отношений, локализованных в указанном пространстве;

- функция социальной дифференциации потребителей данных услуг, позволяющая специфицировать сами услуги, общественный статус, формы поведения, потребности и созидательный потенциал субъектов-потребителей;

- функция социальной интеграции потребителей данных услуг, позволяющая объединить, комбинировать и переплести отдельные ЖКУ в пакеты услуг, а их потребителям сообщить некоторые системные качества, относящиеся к устойчивым формам общности (корпорациям, территориальным сообществам, группам влияния и др.).

#### *Библиографический список*

1. Леявина Т. А. Проблемы управления сферой услуг жилищно-коммунального хозяйства России в условиях реформы // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27).
2. Парасурман А. Концептуальная модель качества сервиса и ее исследований // Классика маркетинга. – СПб. : Питер, 2001. – 752 с.
3. Симионов Ю. Ф. Экономика ЖКХ. – М. : ИКЦ МарТ ИЦ МарТ, 2008. – 240 с.
4. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; изд-во «ГНОМ-ПРЕСС», 1998.
5. Ясин Е. Г. Политическая экономия реформы ЖКХ. – М. : Фонд «Либеральная миссия», 2006. – 52 с.

---

***E. I. Nikolayeva\****

*\*Nikolayeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti  
kaf\_manager@tolgas.ru*

### **CHARACTERISTICS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MANAGEMENT IN THE PRESENT STATE OF HOUSING REFORMATION**

*Key words: market, service, functions, model, breaks, consumer value, mechanism.*

*The article describes the features of housing and communal services market; the main functions of managing housing and communal services market are highlighted; classification is given to communal services; the models of services quality assessment are systematized.*

---

© Николаева Е. И., 2010

## CONTENTS

### ECONOMIC POLICY: STRATEGIES AND TACTICS

- Nikolai Ereameev 8  
 NARROWED TYPE OF REPRODUCTION AS A SPECIAL KIND  
 OF ECONOMIC CRISIS IN RUSSIAN ECONOMY  
*The article analyses systematic problems of Russian national economy. Specific points of tension are identified, among them: the state of assets, the structure of economic growth, declining economic competitiveness, reducing productivity. The structure and state of fixed assets appear to be the key element in constraining effective development of the economy. The author assessed the influence of the state of assets on formation of constricted reproduction type and the economic crisis in the Russian Federation*
- Oleg Zimovets 19  
Elena Meshcheryakova  
 INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL DURING THE GLOBALIZATION PROCESS  
*The article considers the main features of human capital. The basic approach to the definition and importance of human capital in modern conditions is described. The author addresses the studying problems and different approaches to this problem. The role of the State and its importance in the process of human capital management in globalization process has been studied in the research*
- Larisa Lyubohinets 25  
Lyubov Babich  
 NEW REQUIREMENTS TO MACROECONOMIC CRISIS MANAGEMENT USED  
 AS A TOOL OF PREVENTING CRISIS IN GLOBAL ECONOMY  
*The article analyzes the basic mechanisms of crises export from developed countries to the underdeveloped ones to solve their own problems at the expense of others and improve their competitive advantage. The mechanism of anti-crisis state policy is determined, as well as the specifics of Keynesian course*

### PUBLIC ADMINISTRATION

- Andrey Shlyapkin 31  
Sophia Pochechuyeva  
 PRECISING THE RULE FOR FINDING PERIOD OF PRICES DOUBLING  
 IN THE HIGH-LEVEL INFLATION  
*The article considers one of the financial models, namely, a formula for calculating during how many years the price will double. The so-called «rule of 70 quantity» is used for calculations*

### MANAGING SOCIAL DEVELOPMENT

- Regina Botchkareva 35  
 MANAGING COMPETITIVENESS OF LABOR FORCE,  
 TAKING INTO ACCOUNT THE TIME FACTOR  
*The author proposes the mechanism for managing competitiveness of human resources, based on requirements for human resources, formed in existing economic dynamics, which requires timely placement of personnel*

### REGIONAL DEVELOPMENT

- Sergey Gorbunov 43  
 DEVELOPMENT OF REGIONAL INFRASTRUCTURE IN SAMARA REGION  
 AND IN THE VOLGA REGION AS A WHOLE  
*Infrastructure largely determines the rate of economic growth in the region. For Samara region and the Volga region with its large territory, it is extremely important, taking into account the natural, human, financial and material resources, spread unevenly*

- Daria Mironova* 49  
 INNOVATIVE SMALL BUSINESS AS A COMPETITIVE FACTOR OF REGIONAL ECONOMY  
*Basic parameters of the innovative activities in small enterprises of Rostov region have been analyzed. The factors determining the development of small innovative businesses have been studied. The role of small innovative companies as a key factor for sustainable economic growth in the region was proved. Three directions of State support for innovative small businesses have been proposed*
- Natalia Nikitina* 56  
 FEATURES OF THE REGIONAL STRATEGY: SUSTAINABLE DEVELOPMENT MECHANISMS  
*The article considers the relevance of strategic approach that implies the fact that Samara region should be regarded as the open system, the basic background for the functioning of which is not only in the internal, but also in the external environment. Priority in the development and implementation of innovative strategies for forming the economy in Samara region should be given to the automotive cluster. Participants of the automotive cluster, and AVTOVAZ in the first place, should work out development strategy, based on growing cooperation between business and government on federal, regional and municipal levels in order to promote innovations and social welfare*
- Svetlana Stepina* 67  
 FEATURES OF EVALUATING THE EFFICIENCY OF LOGISTICS SECTOR BASED ON BALANCED PERFORMANCE  
*The article deals with evaluation peculiarities of the company performance. The author suggests assessment coordinates of business functioning from vector criteria point of view. The research features the effectiveness assessment of logistics complex on the basis of balanced rates*
- Ilya Shcheglov* 72  
 PROSPECTS FOR STRATEGIC DEVELOPMENT OF INDEPENDENT OIL SERVICE COMPANIES: REVIEW OF KEY FACTORS  
*Strategic development of domestic independent oil service companies is considered from the perspective of the need for dynamic adaptation to the permanent changes in business environment. Major internal and external factors of institutional influence are reviewed; the analysis of their content and development trends is carried out*
- Roman Yerokhin* 79  
 FEATURES AND PECULIARITIES OF REGIONAL GOODS AND SERVICES MARKET  
*The article studies the features of the regional forms of economic relations; the author considers the main features of the region as complex socio-economic system*
- Pavel Korchagin* 84  
 METHODOLOGICAL ASPECT OF REGIONAL INNOVATION SYSTEM  
*The article studies characteristic features of human, industrial and market capital. The author formulates basic conditions that ensure successful investments in intellectual capital. The mechanisms driving the business structures to invest in information capital are defined.*
- REGIONAL SERVICE SPHERE:  
 ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT**
- Raisa Krayneva* 91  
 INNOVATIVE APPROACHES TO THE IMPLEMENTATION OF PROFESSIONAL EDUCATION SERVICES IN COMPETITIVE ENVIRONMENT: PROBLEMS AND PROSPECTS  
*The article carries terminological emphasis of the basic concepts; provides the overview of problems and prospects of innovative approaches to the implementation of professional educational services*
- Galina Kulapina* 97  
 HUMAN CAPITAL AS A MAIN FACTOR OF ENTERPRISE SERVICES  
*The article deals with actual problems of service enterprises development through the use of human capital. The main characteristics of service sector indicate that the more efficient use of human capital strongly depends on the enrichment of the staff labor*

- Larisa Paramonova 102  
 FUNCTIONAL PURPOSE AND FORMS OF INTERNAL AUDIT  
 IN THE MANAGEMENT OF SERVICE ORGANIZATIONS  
*The article deals with the necessity of creating special audit service within internal control system of the enterprise. Internal audit can be defined as a form of corporate control, which provides recommendations to the organization management concerning audits of financial and economic activities. Internal audit should provide information on identified significant risks, problems and violations, and help to develop activities aimed at improving performance*

- Svetlana Mayorova 108  
 VARIABILITY INTERPRETATION OF DEMAND ANALYSIS  
 FOR BUSINESS SERVICES IN SAMARA REGION  
*Realizing the challenges of sustainable economic development and the peculiarities of domestic market of professional services, the author concludes that special technology is needed for the adaptation of domestic market of business services to management practice*

- Yulia Appanova 113  
 EVOLUTION OF CONCEPTUAL APPROACHES TO RESOURCE MANAGEMENT  
 IN SERVICE SPHERE  
*The article features review of various definitions of terms «resources», «resource provision» and «management». The definition is given to management of resource provision in service sphere*

## REGIONAL MARKETING

- Tatiana Ozerova 119  
 DEVELOPMENT OF PROJECT MANAGEMENT MODEL FOR SERVICE ENTERPRISES  
*The article considers theoretical foundations of the project approach; a project management model has been developed for service industry*

## ENTERPRISES

- Marina Glukhova 127  
 ASPECTS OF CHANGES IN LEGAL STATUS OF BUDGET MEDICAL INSTITUTIONS  
*The article studies features and problems of organizational and legal forms of medical organizations based on studying legal documents. The author suggests possible solutions taking into account the latest changes in legislation of the Russian Federation*

- Tatiana Goloshchapova 133  
 ELEMENTS OF ENTERPRISE ECONOMIC POTENTIAL  
*The article examines the economic potential of the enterprise, which characterizes the maximum possible output of the production system. The author identifies components of the enterprise economic potential, describes their essence and content. The role of labor potential as a factor that causes formation, development and use of other potentials, is defined*

- Anna Davidovich 138  
 FEATURES OF CATERING NETWORKS MANAGEMENT IN KRASNODAR REGION  
*The research studies theoretical aspects and practical experience of network catering in Krasnodar region. The author analyzes the main types of network catering business in Russia. Priorities for the development of network catering in the region have been identified*

- Svetlana Semenova 144  
 TOOLS OF COST ANALYSIS IN THE SELECTION OF FINANCING STRATEGIES  
*The interrelation has been established between the structure of funding organizations, the weighted average cost of capital and the value of investment cash flow. On the basis of dependence matrix, the author describes four situations, which can provide the strategies of managing the capital structure and its constituent sources*

- Alexander Yunkov 148  
THE PROBLEMS OF DYNAMICS AND STRUCTURAL CHANGES  
OF STAFF CAPACITY IN THE INDUSTRY OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT  
*The article deals with the problems of human resources in the field of physical education and sports. The research outlines theoretical and methodological approaches to the problem. The author analyzes the dynamics of changes in formation and development of human resources; he identifies trends in the structural changes taking place in this industry, and proposes measures to resolve the problems*

- Nasakina Lily 156  
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC MANAGEMENT  
OF SERVICE ACTIVITIES POTENTIAL  
*In modern business conditions, including the service sphere, business maintaining and the right to continue become the main goal. The key factors of success (or efficiency factors) become not the profitability, but identity and innovation. The development of accounting and analytical support of enterprise innovative capacity is aimed at increasing the validity of decisions that determine the basis for strategic management*

### MANAGEMENT TECHNOLOGIES

- Julia Makeeva 163  
ANALYSIS OF APPROACHES TO THE CONCEPT OF FINANCIAL ENGINEERING  
*The article considers the category of "financial engineering" as the element of commercial bank development, leading to a positive effect on economic activity. The author gives different interpretations of this notion, identifies the advantages and disadvantages of each definition. The most suitable interpretation of "financial engineering" has been chosen*

- Felix Yurlov 168  
Lyubov Taskina  
PORTFOLIO ANALYSIS OF DECISIONS TAKEN IN STRATEGIC PLANNING  
AND MANAGEMENT  
*The article analyzes the strategic planning and management (SPM) as important part of efficient industrial production. Portfolio analysis, being the SPM integral part, is used to assess the enterprise condition and to choose effective solutions. The author considers the possibilities of using portfolio analysis to assess the effectiveness of strategic decisions. The problem of multi-criteria selection of alternatives appears to be an important research direction*

- Elena Nikolayeva 175  
CHARACTERISTICS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MANAGEMENT  
IN THE PRESENT STATE OF HOUSING REFORMATION  
*The article describes the features of housing and communal services market; the main functions of managing housing and communal services market are highlighted; classification is given to communal services; the models of services quality assessment are systematized*

**ПЕРЕЧЕНЬ СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В 2010 г.****МАКРОУРОВЕНЬ**

Автор статьи	Название статьи	№ выпуска	Стр.
Баканкова Е. М.	Эволюционное развитие предприятий сферы услуг: проблемы теории и практики	1	134
Блинов А. О.	Модернизация российской экономики в условиях глобализации	2	8
Будагова Е. А.	Сравнительная характеристика социальных инвестиций бизнеса в образование сотрудников в России и за рубежом	5	31
Вахтина М. А.	Влияние оппортунизма на транзакционные издержки	5	8
Глухова Л. В.	Определение приоритетов государственной поддержки управления и развития функционирования национальной инновационной системы	1	118
Горин В. А.	Роль науки и образования в формировании человеческого капитала	4	7
Дуброва М. В., Козлова И. В.	Современные тенденции развития межбанковских платежей в условиях финансовой глобализации	1	153
Захаров И. В.	Управление рынками как фактор устойчивого развития экономики	2	17
Захаров С. Б.	Интеллектуальные транспортные системы	5	66
Кара А. Н.	Основные подходы к формированию понятия «рабочая сила» в условиях нестабильной экономики России	2	21
Ковалев В. А.	Формирование системы бизнес-образования в Российской Федерации	3	13
Любохинец Л. С., Бабич Л. М.	Анализ изменений рейтинговой оценки конкурентоспособности национальной экономики в условиях финансового кризиса	5	40
Мендалиева С. И.	Финансово-инвестиционное обеспечение инноваций в развитии экономики Казахстана	3	8
Мурадова Ю. А.	Особенности развития государственно-частного партнерства в регионах юга России	5	22
Солоненко А. А.	Влияние внешней среды на эволюцию учетных процедур при реструктуризации экономических субъектов	5	62
Филатов Ю. Н.	Возможности и проблемы инновационного развития российской экономики	1	20
Чеботаренко Е. С.	Особенности функционирования рынка автосервисных предприятий Самарского региона	5	48

**МЕЗОУРОВЕНЬ**

Автор статьи	Название статьи	№ выпуска	Стр.
Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В.	Перспективы развития регионов Приволжского федерального округа	4	17

Автор статьи	Название статьи	№ выпуска	Стр.
Агапова Т. Н., Медведева Н. А.	Структурные изменения в аграрном секторе экономики Вологодской области	5	73
Вешнякова Т. С., Ченцова Н. М.	Реализация технологий социального ориентирования и нормирования в сфере услуг	2	62
Витевская О. В.	Методические подходы к управлению услугами сферы образования	5	120
Воронина Н. А.	Комплексная оценка развития региональной сферы услуг	2	52
Гнутова А. А.	Структурно-функциональная модель регионального рынка информационных продуктов и услуг	2	70
Гутюк Е. Н.	Проблемы определения спроса на научные издания в условиях формирования рынка информационных услуг	2	108
Давыдович А. Р.	Оценка стоимости основного капитала предприятий общественного питания санаторно-курортного комплекса г. Сочи	4	72
Джумаева Р. А.	Проблемы и задачи существующей системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров	4	33
Ермолаев И. В.	Анализ рынка сетевого продуктового ритейла Самарской области	3	78
Ерохин Р. Г.	Концептуальные подходы к управлению интеллектуальными ресурсами предприятий сферы услуг	4	60
Иваненко А. А.	Организационно-экономическое обеспечение формирования кластеров	3	43
Иваненко Л. В., Солодова Е. П.	Региональные меры поддержки субъектов малого предпринимательства	4	39
Иванцев Н. А.	Факторы экономического роста малых предприятий на региональном уровне	2	79
Иноземцева Е. Ю.	Парадигма рынка ипотечного жилищного кредитования	2	89
Каменова М. Ж., Дарибаева А. К.	Некоторые вопросы использования инструментов маркетинга в аграрном секторе	5	169
Кафиатулова Э. М.	Анализ развития отрасли розничной торговли на современном этапе	4	95
Ковтуненко А. В.	Проблемы обеспечения стратегической конкурентоспособности консалтинговых услуг	1	91
Ковязина Е. В.	Практика реализации межбюджетных отношений в Ставропольском крае	5	78
Колташева Л. А.	Эволюция концептуальных подходов в теории и практике развития интеллектуальных ресурсов региональной сферы услуг	1	146
Корчагин П. В.	Методическое обеспечение оценки уровня социально-экономического развития российских регионов	2	37
Котилко В. В.	Региональная инновационная политика	3	19
Кудрявенкова О. Л.	Перспективы развития региональных социально-экономических систем в посткризисный период (на примере моногородов)	4	51

Автор статьи	Название статьи	№ выпуска	Стр.
Латышева О. Б.	Социально значимые услуги, проблемы и элементы классификации	4	77
Лашманкина К. Ю.	Место туристских услуг в системе социально значимых услуг в Республике Мордовия	4	65
Майорова С. В.	Терминологический аспект для разработки проблемы развития регионального сегмента отрасли деловых услуг	5	137
Маркова О. В.	Основные факторы конкурентоспособности региона	1	123
Марченко Т. И.	Элементы методологии управления интеллектуальными ресурсами региона: классификация интеллектуальных ресурсов региона и принципы ее построения	4	23
Машина С. В.	Методика оценки зависимости выбора стратегического поведения предприятия сферы услуг от хозяйственных действий субъекта управления	2	57
Овсянникова М. В.	Городская сервисная экономика: перспективы развития	5	158
Попченко В. И.	Современные социально-экономические проблемы регионального природопользования	3	34
Романова О. Л., Дудко В. Н.	Исследование некоторых показателей развития социально-трудовой сферы в Самарской области в контексте формирования субрегиональной экономики	5	91
Савина Т. В.	Приоритеты развития Самарского региона: информационные услуги	3	37
Сафарова И. М.	Концептуальные решения в обеспечении качества услуг на основе системного подхода	1	111
Скорниченко Н. Н., Пантелеева Т. А.	Формирование и измерение лояльности потребителей услуг	2	83
Старчикова Н. Г.	Исследование развития туристического рынка в регионе	5	148
Сухочев В. И.	Организационно-отраслевая доступность высшего образования и методика ее расчета	2	99
Тюрина О. Е.	Выявление влияющих факторов на развитие рынка Интернет-услуг в регионе	4	100
Фатыхов А. Н.	Закономерности развития фондового рынка в России	4	107
Филатова И. В.	Вопросы организации и развития платных медицинских услуг в современных условиях	3	55
Филимонова Н. В., Шлегель О. А.	Экономическое моделирование при исследовании потребительского поведения в сфере услуг	5	165
Фрольченко С. С.	Проблемы управления региональной инфраструктурой туристских услуг	3	72
Шнякина Ю. Р.	Ресурсный аспект сбалансированного развития региона	5	104
Янов В. В., Иноземцева Е. Ю.	Особенности практики организации ипотечного жилищного кредитования с учетом функционирования строительно-сберегательных касс	5	112

## МИКРОУРОВЕНЬ

Автор статьи	Название статьи	№ выпуска	Стр.
Альшанская Т. В.	Имитирующие системы оценки экономической эффективности внедрения корпоративных информационных систем в бизнес-структуры	2	155
Ануфриев О. В.	Управление затратами на предприятиях общественного питания	5	187
Васильева Е. А.	Налоговый контроль как особая форма контроля хозяйствующего субъекта	5	193
Вахрушева О. Б.	Оперативный анализ и контроль бизнес-процессов	4	161
Ветошко Г. В., Собственникова О. И.	Использование дилеров в деятельности предприятия как эффективный инструмент построения канала распределения	3	96
Волохин С. Б.	Факторы эффективного использования человеческого потенциала (посткризисное развитие экономических субъектов: понятийный анализ)	4	122
Горелик О. М., Ольховая О. Н.	Системная формула построения функции принадлежности в рамках модели определения риска банкротства на основе способа получения «машинно-экспертных оценок»	2	163
Горина А. П., Шишканова Н. С.	Формирование эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций в сфере образовательных услуг	2	183
Дзюбан Е. О.	Повышение эффективности компьютерных технологий при техническом обслуживании автомобилей	3	149
Дюжева П. М.	Методика аудита эффективности расчета лизинговых платежей	5	180
Козадаев А. В.	Комплексная продажа непродовольственных товаров	2	169
Колодина О. Н.	Экспертные услуги: понятие и свойства	3	82
Коновалова А. Н.	Методика оценки эффективности управления интеллектуальным потенциалом предприятий сферы услуг	1	70
Кузнецова Л. В.	Методическое обеспечение оценки уровня удовлетворенности потребителей процессом обслуживания на предприятиях сферы услуг	1	61
Кукина С. Д.	Организационно-экономический аспект использования персонала на предприятиях сферы сервиса	2	114
Кутаков Б. В.	Кластерная политика как фактор повышения конкурентоспособности предприятий химических отраслей промышленности	3	144
Кузнецова Е. Ю.	Стратегии предприятий сферы услуг по реализации конкурентных преимуществ и проблемы их классификации	3	130
Куфтырева Н. А., Плеханова А. Ф.	Методика определения степени инновационной активности вида экономической деятельности	2	131
Наумова О. Н.	Применение самооценки в деятельности вуза на основе методики EFQM	1	14

Автор статьи	Название статьи	№ выпуска	Стр.
Наумова О. Н.	Система количественной оценки качества подготовки выпускника в системе менеджмента качества вуза	2	121
Ольховая О. Н.	Правила построения функции принадлежности в рамках модели определения риска банкротства на основе способа формализации «машинно-экспертных оценок»	3	123
Пыркин Н. Н.	Повышение конкурентных преимуществ предприятия сферы информационного сервиса	3	119
Радюхина Г. В.	Метод расчета объема незавершенного производства в условиях функционирования гибких производственных систем пошива изделий мелкими партиями	1	83
Раченко Т. А.	Прогнозирование объемов продаж телекоммуникационных услуг альтернативного оператора: методический аспект	1	134
Романеева Е. В.	Управление качеством продукции на основе процессного подхода	4	148
Рудакова О. С.	Новые подходы к проведению реинжиниринга бизнес-процессов современных организаций	1	46
Сафонов А. А.	Методология процессного управления: функции и процессы в организации, распределение ролей при процессном управлении	3	176
Смирнова М. Ю.	Внедрение стандартов в spa-бизнесе	2	143
Спирина М. С.	Использование элементов нечеткой логики для решения экономических задач	1	53
Спиридонова Е. И.	Применение современных рыночных инструментов как способ обеспечения конкурентоспособности предприятий	3	140
Тимофеев Д. В., Башкатов И. П.	Внедрение аутсорсинга. Определение границ целесообразности	3	164
Ткаченко А. А., Чупайда А. М.	Некоторые проблемы организации коммуникативного процесса в современной экономике	4	128
Толмачева О. В.	Ресурсы промышленного предприятия: историческая ретроспектива и современные подходы	4	153
Тураева А. А.	Использование средств интеллектуального анализа данных для обеспечения экономической безопасности предприятия	3	127
Чупина Е. Е., Шлегель О. А.	Инновационная реагирующая обучающая среда в сфере дополнительных образовательных услуг	4	136
Щербина Г. Ф., Вознюк А. А., Горковенко А. В.	Строительные холдинги в системе предпринимательских объединений: тенденции и проблемы развития	5	198
Якунин В. Н.	Экономическое положение Русской православной церкви в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг.	1	20
Ярыгина Н. С.	Процесс формирования финансовой стратегии предприятия	3	155

## 4.

Автор статьи	Название статьи	№ выпуска	Стр.
Вахтина М. А.	Влияние доверия на экономические результаты	3	198
Маркова О. М.	Влияние мирового финансового кризиса на развитие системы управления рисками в Сберегательном банке России	4	167
Нечитайло С. А.	Теоретический анализ основных типов и видов системы франчайзинга	5	207
Почтарь В. В.	Методика определения стоимости малых и средних предприятий сферы услуг на примере компании нефтегазового сервиса	3	192
Рябов В. М., Яковенко Д. А.	Развитие саморегулирования профессиональной и предпринимательской деятельности в современной России	2	
Скрипачев И. А.	Инновационная модель снижения финансового риска на основе эмиссии конвертируемых облигаций (на примере ОАО «АВТОВАЗ»)	3	183
Хмелев С. А.	Отдельные методологические аспекты социального аудита	5	213

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале  
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»**

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovet@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5-6 строк), ключевые слова (не более 5-7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).
12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении ссылок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1-19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 28-52-53
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

**С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается**