ВЕСТНИК ПВГУС ЭКОНОМИКА ВЫПУСК № 4 (18) 2011

# ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА



# ЭКОНОМИКА

№ 4 (18) 2011

ТОЛЬЯТТИ

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

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

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



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

# ВЕСТНИК
## ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
## СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

**№ 4 (18) – 2011 сентябрь**

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

**Учредитель**
Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Поволжский государственный университет сервиса» (ФГБОУ ВПО «ПВГУС»)



**Редакционная коллегия:**
д.э.н., проф. Л. И. ЕРОХИНА – главный редактор
д.э.н., проф. Е. В. БАШМАЧНИКОВА – зам. главного редактора
**Члены редакционной коллегии:**
д.э.н. С. А. Андреев
д.э.н. О. И. Васильчук
д.э.н. А. О. Блинов
д.э.н. Ш. З. Валиев
д.э.н. О. М. Горелик
д.э.н. А. П. Горина
д.э.н. Г. М. Кулапина
д.э.н. В. И. Макарова
д.э.н. А. А. Нечитайло
д.э.н. В. М. Рябов
д.т.н. А. Ч. Эркенов
д.э.н. В. В. Янов
Ответственный секретарь С. В. Майорова

Редактор Н. Г. Батырева
Технический редактор Н. В. Галиченкова



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

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

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

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

Подписано в печать 28.09.2011.
Формат 60x80 1/8. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 22,75. Тираж 1000 экз. Заказ 31/02.



© Поволжский государственный университет сервиса, 2011

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


*Блинов Андрей Олегович* 8
ВОЗМОЖНЫ ЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ…
*Одной из приоритетных задач вступления экономики на инновационный путь развития является модернизация образовательной сферы. Проведен глубокий анализ существующих проблем российского образования. Представлены основные направления совершенствования системы образования с целью создания конкурентоспособного специалиста с высоким уровнем креативности и компетентности.*


## РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ


*Маршанская Ольга Васильевна* 15
ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТОЛЬЯТТИКАУЧУК» (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)
*Обсуждается экологическая ситуация в городе Тольятти, особенно влияние предприятий химического направления, на примере ООО «Тольяттикаучук». Рассматривается финансирование природоохранной деятельности ООО «Тольяттикаучук», которое происходит в основном за счет инвестиций.*

*Миронова Дарья Дмитриевна* 18
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ
*Представлены основные составляющие формирующейся региональной инновационной системы. Проанализирован кластерный подход в качестве одного из инструментов интенсификации социально-экономического развития региональной экономики. Предложено создание инновационных инфраструктурных элементов, обеспечивающих взаимосвязи и действенное функционирование субъектов инновационной деятельности в регионе.*

*Чуркина Инна Юрьевна* 26
ВЛИЯНИЕ КЛАСТЕРОВ
НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНА
*Развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства. Продуманная политика поддержки кластеров в регионе – действенный инструмент повышения его конкурентоспособности, инновационного потенциала, темпов экономического роста, а также очень важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации.*

*Евтодиева Татьяна Евгеньевна* 30
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА
*Рассматривается понятие логистического кластера и его значение в экономическом развитии. Определена двойственная природа данного кластера, а также задачи, выполняемые им как элементом экономического кластера и как самостоятельным образованием. Особое внимание уделено структуре логистического кластера и субъектам, его формирующим.*

*Кудрявенкова Ольга Львовна* 35
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА (РСЭК):
МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ
*Проанализированы направления для эффективного изменения парадигмы стратегического управления на мезоуровне: функциональное поле антикризисного управления РСЭК, стратегическое управление с позиций конкурентоспособности РСЭК.*

*Кулапина Елена Владимировна* 40
ВОЗМОЖНОСТИ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОРОДА ТОЛЬЯТТИ
*Обосновывается своевременность создания особой экономической зоны в городе Тольятти, определяются основные факторы, благоприятствующие этому процессу. Кроме того, подчеркивается необходимость развития высокотехнологичных производств для использования интеллектуального потенциала города. В этой связи актуальным является вопрос об использовании управленческих инноваций и консультационной поддержки развития, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса. Для поддержки предпринимательства в особой экономической зоне должны быть созданы не только соответствующие экономические и правовые условия, но и разработан организационно-управленческий механизм, позволяющий оптимально использовать и развивать интеллектуальный потенциал города и региона.*

## РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

*Ляхов Алексей Юрьевич* 48
СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ РЕГИОНА
НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
*Представлен подход к формированию структурной модели управления жилищно-коммунальным хозяйством региона. В качестве основных подсистем предлагается рассматривать совокупность систем управления жилищным фондом муниципальных образований региона. Разработана проблематика функционирования систем управления жилищным фондом. Кроме того предложен вариант целеполагания при развитии системы, а также совокупность критериев развития системы, с помощью которых можно обеспечить комплексную диагностику развития.*

*Мальшина Наталия Анатольевна* 54
ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ
В СФЕРЕ СЕРВИСА И ТУРИСТСКИХ УСЛУГ
*Рассматриваются вопросы применения логистических процессов в сфере сервиса и туризма, специфика потоковых процессов сферы сервиса и туризма.*

*Подрез Мария Сергеевна* 60
УЧАСТНИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОХРАННЫХ УСЛУГ
И КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
*Приведены основные участники российского рынка охранных услуг, показаны инфраструктурные элементы, рассмотрена структура рынка. Даны характеристики, отражающие качество предоставления услуг.*

*Ермишин Сергей Петрович* 66
ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКСКУРСИОННОГО ДЕЛА
В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
*Одним из направлений развития индустрии гостеприимства Российской Федерации является подготовка высококвалифицированных кадров. Фактором, тормозящим ее развитие, является нехватка квалифицированных специалистов экскурсионного дела. Рассмотрена роль системы дополнительного профессионального образования в процессе подготовки специалистов данной категории. Дана характеристика профессии экскурсовода как специфического вида трудовой деятельности.*

*Латышева Ольга Борисовна* 73
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ
*Рассмотрены определения категории «услуга» и «социально значимые услуги», данные зарубежными и отечественными учеными, и предложено авторское определение.*

*Майорова Светлана Владимировна* 77
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ
*В сфере услуг клиенты играют более важную роль, чем потребители материальных товаров в промышленном маркетинге, так как они включены не только в процессы потребления и реализации, но и в процесс производства. В связи с этим в организации процесса деловых услуг особое внимание уделяется моделированию поведения институциональных потребителей, а также деловых физических лиц – функционеров (людей, выполняющих определенные профессиональные функции: предпринимателей, чиновников, представителей, командировочных, участников деловых мероприятий и т. д.). По той причине, что модели поведения этих категорий клиентов отличаются друг от друга, рассматривается моделирование поведения только институциональных клиентов.*

**УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ**

*Золотарева Екатерина Николаевна* 83
ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ
*Рассматриваются система управления персоналом и ее роль в медицинских учреждениях, государственное регулирование как один из элементов внешней среды, влияющих на работу системы управления персоналом. Описана проблема трансферта в системе управления медицинским учреждением. Рассмотрен процесс управления влиянием государственного регулирования на медицинское учреждение.*

**МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ**

*Щербакова Юлия Владиславовна* 89
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ
ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
*Рассматриваются основные элементы операционной стратегии оператора сотовой связи российского рынка услуг, а также ведущих европейских операторов связи. Проведен анализ системы распределения по трем критериям: эффективность каналов, качество облуживания по видам каналов.*

**ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Прохорова Наталья Алексеевна,* 98
*Соколова Ирина Александровна*
ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УЧЕТА
И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ
В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
*Экспертиза расходов на продажу товаров позволяет выявить ошибки первичного документального подтверждения понесенных расходов, неверное отнесение расходов на счета бухгалтерского учета, неверный порядок включения издержек обращения в расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль.*

*Сергеев Николай Никифорович* 103
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ
*Рассматриваются теоретические аспекты формирования эффективной системы энергетического планирования на промышленных предприятиях. Определены этапы, цели и методы энергетического планирования.*

*Цалик Татьяна Анатольевна* 107
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ДИСПЕТЧЕРА НА ГРУЗОВОМ АВТОМОБИЛЬНОМ
ТРАНСПОРТЕ
*Рассмотрены контроль и организация перевозочного процесса грузового автотранспорта и возможность эффективного его функционирования. Рекомендованы формы организация работы диспетчера на грузовом автомобильном транспорте.*

*Шимоханская Татьяна Викторовна* 112
РОЛЬ КОНТРОЛЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ
ПОСТУПАТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
*Рассматриваются сущность и функции контроля при оценке поступательного развития предприятия, определены факторы, влияющие на формирование восприятия контроля.*

*Щербина Геннадий Филиппович,* 119
*Вознюк Алексей Александрович*
ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА.
СТРУКТУРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ
*Проведен анализ публикаций, посвященных проблемам управления и развития строительных холдингов, выявлены основные понятия и подходы. Рассмотрены новые теоретические положения развития вертикально интегрированного строительного холдинга, определены характерные эмерджентные свойства. Разработана система критериев для оценки эмерджентных свойств строительного холдинга, а также определены ключевые функции управления его развитием.*

*Горин Владимир Александрович* 125
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В НЕОЭКОНОМИКЕ
*Представлены результаты анализа мобильности человеческого капитала в российской экономике. На основе данных Евростата и Росстата проведено межстрановое сопоставление отдельных аспектов формирования человеческого капитала. Сформулированы основные проблемы развития человеческого капитала в России и определены направления их нейтрализации.*

*Кузнецова Наталья Львовна,* 132
*Волкова Анна Александровна*
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ У СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ
И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
*Определены факторы, влияющие на организацию бухгалтерского учета на малом предприятии, обобщены нормы действующих положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) в части применения субъектами малого бизнеса, рассмотрены особенности ведения учета при различных налоговых режимах и обоснована необходимость дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы бухгалтерского учета для малых экономических субъектов.*

*Перцухов Виктор Иванович* 144
ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ
ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ
*Рассматриваются основные положения эконометрического исследования инвестиционных процессов в условиях отраслевого разделения труда, лежащего в основе формирования комплексного инструментария оценки, прогнозирования и моделирования инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов.*

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

*Шлегель Олег Александрович,*
*Крючков Андрей Николаевич* 153
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ
ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ КАДАСТРА
*Проектирование, разработка и использование географических информационных систем являются необходимыми при формировании материалов кадастра в различных сферах. Для решения задач планирования и управления межрайонных связей, мониторинга, планирования и управления отраслями городского хозяйства целесообразно использование материалов дистанционного зондирования, глобальных баз данных и экспертных систем. Экономическое обоснование и выбор более эффективного варианта проекта создания географической информационной системы является важным условием. Функция полезности определяет степень выгодности данного варианта проекта ГИС в определенном объеме, например как чистую приведенную стоимость или как норму рентабельности проекта.*

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

*Никитенко Татьяна Владимировна* 159
ПРЕДЕЛЬНЫЕ ТЕОРЕМЫ ДЛЯ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
*Рассматривается система взаимодействующих предприятий трех видов. Рассмотрена классификация состояний системы. При одновременном росте объема и промежутка времени $\Delta \to 0$ доказаны предельные теоремы.*

*Киричек Галина Анатольевна* 169
О ЗАДАЧЕ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ ЛИЦОМ,
ПРИНИМАЮЩИМ РЕШЕНИЕ, НА ОСНОВЕ БИНАРНОГО ОТНОШЕНИЯ
ПРЕДПОЧТЕНИЙ
*Рассмотрены качественный анализ риска и методика его проведения, решение задачи выбора оптимальной альтернативы лицом, принимающим решение, на основе бинарного отношения предпочтений (вербальная основа).*

## ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

*Коптева Елена Петровна* 172
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАССМОТРЕНИЮ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВ
*Рассмотрена сущность категории «финансы». Выявляются четыре финансовые школы, которые предлагают подходы к определению содержания финансов. Авторское определение финансов ориентируется на то, что основу их сущности составляют интересы участников воспроизводственного процесса, складывающиеся по поводу имеющихся у них уникальных ресурсов.*

*Захаров Сергей Борисович* 176
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА
В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ПОВОЛЖСКОГО РЕГИОНА
*Рассмотрены основные направления развития дорожного хозяйства Волгоградской области. Приведены основные статьи расходов на дорожное хозяйство со стороны федерального центра.*

**СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ** 180

## МАКРОУРОВЕНЬ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

УДК 37
***А. О. Блинов****
**Блинов Андрей Олегович, доктор экономических наук, профессор*
*Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва*
AOBLINOV@MAIL.RU

# ВОЗМОЖНЫ ЛИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ…

*Ключевые слова: модернизация образования, инновационные ресурсы, методы обучения, модель партнерства, «экономика знаний».*

*Одной из приоритетных задач вступления экономики на инновационный путь развития является модернизация образовательной сферы. Проведен глубокий анализ существующих проблем российского образования. Представлены основные направления совершенствования системы образования с целью создания конкурентоспособного специалиста с высоким уровнем креативности и компетентности.*

Россия – одна из богатейших стран мира. По объему и многообразию природных ресурсов ей практически нет равных. В России живет всего 2,4% населения нашей планеты, а ее территория составляет 10% Земли. При этом здесь сосредоточено 45% мирового запаса природного газа, 13% – нефти, 23% – угля. На одного жителя России приходится 0,9 га пахотной земли – на 80% больше, чем в Финляндии, на 30% больше, чем в США. Согласно экспертным исследованиям, имеющиеся у России ресурсы реализуются в национальной экономике со следующей степенью эффективности: природные – на 25%, людские – на 15%, финансовые – на 10%, интеллектуальные – на 3,3%. В целом же уровень освоения ресурсного потенциала страны оценивается в 18%. Для сравнения: в США он составляет 76%, в ЕС – 78%, в Японии – 88%.

Одним из важнейших направлений в преодолении данных диспропорций является развитие экономической политики сферы образования. Задача перехода экономики на инновационные рельсы развития тесно связана с модернизацией образовательной сферы. Система образования в прямом смысле слова образует личность, формирует сам образ жизни народа, играет решающую роль в формировании нового поколения профессиональных кадров. Хотелось бы отметить, что инновационный путь развития экономики обеспечивается не количеством работников, а уровнем их креативности, компетенциями, что представляется особенно важным для современных управленцев. В соответствии с современной моделью образования каждому предоставляется возможность в любой момент обновить свои знания, повысить квалификацию или пройти переподготовку. Современный специалист должен быть готов быстро адаптироваться к новым условиям труда, менять технологии, уметь быстро обучаться. Так, например, американские социопсихологи утверждают, что «амортизация знаний» происходит через 1,5 года, поэтому необходимо их постоянное обновление и совершенствование. Идея «обучения в течение всей жизни» возникла на Западе еще в конце 1970-х – начале 1980-х гг.

В 21 веке крайне важно разработать связующий механизм между образовательной и экономической сферами. Именно отсутствие такого рода устойчивой связи определяет современный кризис классической модели университета. Причем речь идет не только о России. Создание принципиально новой системы образования, отвечающей изменившимся реалиям перехода к постиндустриальному обществу, стоит в повестке дня и мирового развития.

Рассмотрим проблемы российского образования, не решив которые невозможно модернизировать экономику. В настоящее время в управлении российским образованием отсутствует система комплексного прогнозирования и планирования. В качестве примера целесообразно обратиться к примерам организации управления образованием в странах Запада. Так, в департаментах образования каждой из федеральных зе-

мель Германии функционируют специальные планово-статистические отделы. При Министерстве образования США действует Главное управление планирования и бюджета, ответственное за разработку средне- и долгосрочных программ развития образования. Аналогичная структура должна быть, очевидно, создана и в рамках Министерства образования и науки РФ.

Другой управленческий дефицит заключается в отсутствии в российском образовании системы прогнозов о запросах рынка по специальностям подготовки квалифицированных кадров. Распределение Минобрнауки России бюджетных мест не базируется ни на мониторировании рынка труда, ни на определении стратегии экономического развития страны.

Поэтому когда первые люди государства заявляют, что у нас много юристов и менеджеров, это вызывает удивление. При этом следует также отметить, что весьма мало квалифицированных специалистов в этой области. В европейских странах существует развитая инфраструктура мониторирования образовательной сферы и контроля качества образования. Практика организации регулярного мониторинга качества осуществляется в Западной Европе с 1985 г. Инициаторами в данном начинании выступили Великобритания, Франция и Нидерланды. Для примера: в Великобритании на институциональном уровне указанные функции возложены на Агентство по обеспечению качества, Агентство по статистике высшей школы, Аналитический институт высшей школы и Королевскую инспекцию. Ничего подобного в российском образовании, как известно, не существует.

Одним из сдерживающих факторов развития системы высшего образования в России является его тотальная коррумпированность. Питательной средой для распространения коррупции в самих вузах является слабая подготовка студентов. Создание на основе японского опыта формата обучения «студент-исследователь» снижает потенциалы коррумпированности.

Современное российское образование явно проигрывает с экономической точки зрения советской образовательной модели в связи с отсутствием системы трудоустройства выпускников. Значительная часть выпускников всех образовательных ступеней трудоустраиваются не по полученной специальности. В настоящее время отсутствуют функционирующие в советский период налаженные механизмы прохождения производственной практики. России необходимо сохранить все лучшее, что было унаследовано ею от системы советского образования.

Утечка мозгов. Статистическое измерение феномена «утечки мозгов» в России выражается в следующих показателях: 2,4 млн человек, отошедших от научной деятельности, 1,5 млн докторов и кандидатов наук, эмигрировавших из страны. Только потеря одного ученого обходится государству в 300 тыс. долл. Ежегодный ущерб, наносимый России оттоком научных кадров, оценивается суммой в 50 млрд долл. С этим связано и практическое уничтожение научных школ.

В современном мире образовательные услуги являются важным компонентом внешнеэкономического обмена. Их развитие в качестве статьи экспорта, имея в виду возобновляемый характер данного вида ресурса, представляется весьма перспективным. В идущих на первом месте по экспорту образовательных услуг Соединенных Штатах Америки обучаются 500 тыс. иностранных студентов. Это приносит богатейшей стране мира ежегодный доход в 10 млрд долл. Для сравнения: английские вузы получают от иностранных учащихся треть американской прибыли, а итальянские – десятую часть. Россия получает от экспорта образования в 35 раз меньший доход, чем США.

Необходимо разработать программы, направленные на поддержку талантливой молодежи, привлечение молодых ученых к «прорывным» отраслям.

Заработная плата профессорско-преподавательского состава. Педагог должен приравниваться по статусу к государственному служащему. Целесообразно также при выходе преподавателя на пенсию сохранить надбавку за ученую степень кандидата и доктора наук. Если сейчас увеличить учителю зарплату в три, в пять раз – принципиальным образом ситуация не изменится. Нужно законодательно продумать социальный лифт для преподавателя. В Китае иероглиф учитель пишется с большой буквы. А у нас зарплата преподавателя чуть больше, чем у работника метро. Я не имею в виду машиниста поезда. У них значительно выше.

Подготовка бакалавров. Приступив к подготовке бакалавров, германское руководство, очевидно, не ожидало их абсолютного отторжения на рынке труда. Рыночная необходимость их подготовки оказалась надуманной. Большинство бакалавров не смогли трудоустроиться и вынуждены были продолжать обучение. При анализе фиаско бакалавриата в немецкой печати доми-

нировала оценка его в качестве еще одной ступени школьного образования. Главная причина профессиональной несостоятельности бакалавров виделась в отсутствии на уровне бакалавриата системы специализации. «Бульдозером по университетам» – сформулировала немецкая пресса заложенную в Болонском процессе нивелировку специализированного обучения учащихся вузов. Если в ФРГ требования к реализации Болонской декларации имеют статус дополняющих национальную образовательную систему (поправки в Закон о высшем образовании 1998 г.), то в России они приняты в качестве столбовой дороги модернизации. Интеграция России в Болонский процесс должна быть скорректирована.

Считаю, что наше, советское, а потом и российское образование лучше. Ни для кого не секрет, что многие ученые, работающие даже на Западе и делающие значимые открытия, – это советские ученые, получившие образование в СССР или России. После полета Гагарина в космос в 1961 г. американские эксперты, объясняя причины успехов СССР в науке, технике и космонавтике в частности, доложили президенту США Кеннеди, что главной причиной следует считать престижность и приоритетность образования в СССР. В качестве убедительного довода привели тот факт, что в России на образование расходуется 13% бюджета страны, а в США только 3%. С тех пор в США сделали соответствующие выводы. Сейчас 11% бюджета Америки расходуется на образование, а в России не более 3%! С точки зрения здравого смысла такое отношение государства к образованию своих граждан объяснить нельзя. Можно сказать, что сейчас у нас идет навязывание западного образования. И при этом за образец берутся не самые лучшие технологии и методики. В результате может произойти так, что в дальнейшем наши специалисты не будут конкурентоспособны, они не смогут принимать инновационных решений, не будут креативны.

Современная модель предполагает формирование уже в базовом образовании востребованных на сегодня компетентностей, инновационного поведения. При этом делается акцент на массовость креативных компетентностей и на массовую готовность к переобучению. Это требует обновления содержания и технологий обучения на всех уровнях базового образования с целью создания конкурентоспособного специалиста, что предполагает реализацию гибких индивидуальных образовательных программ.

Инновационные образовательные программы должны предусматривать применение новых образовательных технологий, внедрение прогрессивных форм организации образовательного процесса, активных методов обучения.

Под активными формами и методами обучения следует понимать систему приемов и средств преподавания, стимулирующих и развивающих познавательную деятельность студентов, их способность к самостоятельному творческому, профессиональному мышлению, работе в команде.

В отличие от традиционных методов обучения в форме лекций и семинаров применение активных методов способствует активизации индивидуальных и групповых исследований, «мозговых штурмов», которые организуют «добывание знаний» обучающимися, «приводят» участников образовательного процесса к самостоятельным обобщениям, выводам, способствуют выработке у студентов устойчивых практических навыков самостоятельной научной, управленческой и консалтинговой деятельности.

Через познание и решение проблемных ситуаций, выполнение игровых ролей участники апробируют полученные в учебном курсе теоретические знания и нарабатывают опыт разрешения реальных проблем. Получаемые таким путем знания, умения и навыки имеют более высокую степень усвояемости по сравнению с другими методами обучения. Исследования показывают, что использование графиков и рисунков обеспечивает усвоение знаний на 40–50%, а применение упражнений и симуляций – на 95%.

Существует огромная разница между знанием того, как решать проблемы, и умением и стремлением решать проблему, произведя для этого определенные действия.

В процессе обучения следует перенести центр внимания с поиска «правильных» ответов на процесс решения проблемы. В реальной действительности очень часто не существует однозначных (правильных) ответов. И результат будет зависеть от того, насколько специалист способен именно решать проблемы, а не находить «правильные» ответы.

Современный бизнес делает ставку на творческий потенциал и совершенствование кадров. Так, из опыта американских фирм следует, что каждые 35 тыс. долларов, вложенные в образование, приносят прибыль в 1 млн долларов.

При пассивном типе обучения студенту отводится роль слушающего человека, усваивающего и повторяющего материал, полученный им

от преподавателя, или прочитывающего его в соответствующих учебниках.

При активных методах обучения студент выступает в качестве творца знаний, вырабатывает интуицию при нахождении альтернативных решений управленческих проблем, повседневно возникающих в служебной деятельности подавляющего большинства специалистов и менеджеров. Другими словами, учащийся становится не объектом, а субъектом знаний.

Конечной целью использования новых технологий в учебном процессе является создание условий для становления и развития личности, обладающей необходимыми профессиональными качествами, способностью к культурной и деловой коммуникации, умеющей критически осмысливать проблемы, принимать решения из ряда альтернатив на основе творческого поиска, выработки у студентов креативного мышления. Так называемое learning-by-doing (кейсы, ролевые игры, проектные задания, ситуационные проблемы) позволяет студентам пройти стажировку в бизнес-среде, а сотрудникам организации – повысить квалификацию.

Требования, которые предъявляет реальная практика к современному специалисту, не просто высоки по части компетенции, заключающейся в том, что выражается в обобщенном понятии под названием «специальность», но они также чрезвычайно разнообразны, часто необычны с точки зрения традиционных представлений и, самое главное, постоянно меняются, находясь в зависимости от времени и конкретных обстоятельств. Назрела необходимость подготовки специалистов-управленцев, способных принимать оперативные и стратегические решения в условиях неопределенности и риска.

Под активизацией учебно-познавательной деятельности обучаемых понимается целеустремленная деятельность преподавателя, направленная на разработку и использование таких форм, содержания, приемов и средств обучения, которые способствуют повышению интереса, самостоятельности, творческой активности студента в усвоении знаний, формированию умений, навыков, их практическому применению, а также формированию способностей прогнозировать ситуацию и принимать самостоятельные решения.

Познавательный интерес является ведущим фактором активизации обучающихся. Студент не станет изучать конкретную ситуацию, если она надуманна и не отражает реальной действительности в области его профессии. Профессиональный интерес предполагает применение методов или форм проведения занятий, имитирующих или воспроизводящих профессиональную деятельность обучаемых, связанную с их интересами.

Для активного обучения характерна принудительная активизация мышления: студент должен быть активным независимо от того, желает он этого или нет; достаточно длительное время вовлечения обучаемых в учебный процесс, самостоятельная творческая выработка решений, повышенная степень мотивации и эмоциональности; постоянное взаимодействие обучаемых и преподавателей посредством прямых и обратных связей.

Инновационность в обучении развивает творческие способности, помогает избегать слепого принятия существующих знаний, способствует использованию потенциальных возможностей личности, помогает адаптироваться в постоянно меняющейся обстановке. По исследованиям зарубежных ученых, чтобы соответствовать постоянно меняющемуся современному миру, необходимо прийти к пониманию того, что приобретать знания есть то же самое, что и жить. Необходимо извлекать знания из всего, что делается, любой полученный опыт нужно рассматривать как опыт приобретения знаний. Обучение означает использование всех ресурсов – в учебном заведении или вне его – для личного роста и развития. Люди, берущие на себя инициативу в обучении, узнают больше и учатся лучше, чем те, которые пассивно ждут, чтобы их научили. Самоориентированные студенты сохраняют больше информации, лучше используют сохраненную информацию и имеют большую мотивацию продолжить обучение. Культура усвоения знаний замещается культурой поиска, дискуссии и обновления.

Следует отметить, что подходы к обучению, ориентированные на студента, используют способ, с помощью которого приобретаются знания, повышается эффективность обучения путем усиления мотивации, задействуются любопытство и самоинициированное исследование, активизируется творчество. При этом не так важно, в каком секторе экономики он будет работать.

Настоящее самоориентированное обучение или инновационность в обучении крайне редко применяется в российских образовательных учреждениях. Если бы студентам предоставили полное право самим определять, что именно и каким образом они хотят изучать, едва ли выведенные ими потребности совпали бы с материа-

лом учебных курсов, предлагаемых преподавателями.

Примеры главных качеств, характеризующих самоориентированного студента или студента как субъекта инноваций, показывают культуру интеллектуального труда студентов, их самостоятельность, способность усилить активность обучаемых, изменить ценностные ориентации и мотивационные установки как студентов, так и преподавателей. Внедрение студента как субъекта инноваций позволит сфокусировать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы. У такого студента очень специфические цели обучения и рациональный план достижения этих целей. Обучение не сводится просто к одностороннему пассивному получению знаний. Студент должен также изыскать возможности наблюдать действия других (ситуация «чужого опыта»), попробовать свои силы самому, то есть обрести собственный опыт. В таком случае преподавателю отводится качественная роль – он может рассматриваться как один из источников получения знаний, как «модель», на опыте которой студенты учатся, как участник процесса приобретения студентами собственного опыта. Мотивация, интерес, склонности обучающихся являются ключевым и наиболее дорогим ресурсом результативности образования.

Итак, самоориентированный студент должен иметь полный контроль над процессом приобретения знаний под руководством преподавателя.

Вместе с изменением роли студента меняется и роль преподавателя – сегодня он уже не транслятор, а менеджер учебного процесса. Происходит резкое расширение его профессиональной способности выступать консультантом, направлять и оценивать самостоятельную деятельность студентов. Формируется новый образ педагога: это исследователь, воспитатель, консультант, руководитель проектов. В преподавателе начинает цениться способность содействия поиску самого студента. В этой связи возникает необходимость разработки новой модели взаимоотношений преподавателя и студента – модели партнерства в овладевании и использовании накопленных знаний.

Способность преподавателей коммуницировать и мотивировать студентов к обучению с помощью новых образовательных технологий становится наиболее востребованной. Сейчас проблема обучения преподавателей современным методикам стоит наиболее остро. Часто это проблема психологическая. Вместе с тем хотелось бы отметить, что нельзя полностью отменить традиционные методики обучения. Подход к обучению, ориентированный на студента, должен дополнять, а не замещать другие подходы.

Для того чтобы приучить студентов к процессу приобретения знаний в течение всей жизни (если они хотят добиться профессиональных высот), те, кто занимается подготовкой специалистов-управленцев, должны задуматься о том, как сделать студентов более ответственными по отношению к собственному обучению. И при этом не нужно настаивать, чтобы студенты взяли на себя всю степень ответственности.

Большинство сегодняшних российских студентов хотят приобрести профессиональное мастерство, опираясь не на творческие методы в обучении, а на репродуктивную деятельность. Задача преподавателя – разъяснить, в чем заключается творчество профессиональной деятельности, подготовить студентов к трудностям в профессиональной работе, оказать помощь в поисках себя в профессии. Осознание этого положения является очень важным, так как одной из главных проблем в работе со студентами является необходимость понять, сколь пристальными должны быть руководство и контроль преподавателя за студентами, и при этом помочь студентам стать более самоориентированными в обучении.

Все это требует пересмотра роли преподавателя в учебном процессе и определения его как партнера в обучении и значимом разделении со студентами права осуществлять выбор. Кроме того, это означает, что преподаватели должны показывать большую гибкость и готовность откорректировать свои планы с тем, чтобы удовлетворить разнообразные и меняющиеся запросы студентов. Задача преподавателя (как партнера студентов по процессу приобретения знаний) – помочь им пересмотреть сам учебный процесс, определить еще раз источники обучения, признать наличие многочисленных, почти неограниченных возможностей получения знаний и развить необходимые для них навыки, чтобы добиться большей эффективности в самоориентированном обучении.

Партнерство в обучении – скорее философская категория, чем набор специфических учебных методик. Здесь не помогут ни свод инструкций, ни руководство для преподавателя, ни рабочая тетрадь студента. Вместо этого и преподавателям, и студентам придется пересмотреть свои роли.

Уверен, что партнерство к обучении – вполне реально и достижимо, но от преподавателей в таком случае требуется желание поддержать студентов, готовность работать с ними на равных, чтобы помочь им подойти к процессу обучения по-новому. Качество отношений, складывающихся между участниками учебного процесса, во многом определяет эффективность партнерства в обучении.

Идеальные возможности эффективности в обучении специалистов-управленцев предполагают наличие тепла, симпатии и межличностного контакта. Участники учебного процесса должны со всей ответственностью, используя свои преимущества, сильные стороны, помогать друг другу, должны по-новому осознать свою роль в обучении. Им следует добиться взаимопонимания и абсолютного доверия.

Необходимо создать такие условия, при которых студенты смогли бы развивать навыки самоориентированного обучения, где поощрялись бы все возможности для получения знаний: традиционные способы, ситуации «чужого опыта», обретение собственного опыта и т. п., все подходы к обучению – от рационального планирования до рефлексии, размышлений post factum и приобретения опыта на этой основе.

Преподавателю следует осознавать важность не только преподавания партнерства в обучении, но и моделирования его. Это означает разделение со студентами права выбора того, что и каким образом изучать, ожидая при этом со стороны студентов все большей инициативы, умение выслушать их мнение, прилагать все усилия к тому, чтобы в отношениях со студентами не было оттенка высокомерия со стороны преподавателей.

Эффективное партнерство в обучении предполагает изменение отношения к учебному процессу со стороны не только преподавателей, но и студентов. Особенно это важно при проведении семинарских занятий. Можно поощрять студентов к проведению работы в командах. Команде предлагается проанализировать деятельность организации: разработать корпоративную культуру, исследовать маркетинговую политику, выполнить диагностику работы организации, выявив сильные и слабые ее стороны и т. д.

Очень важно обучение работе в команде, что должно включать в себя овладение практикой диалога и дискуссии. Это два способа, с помощью которых общаются между собой члены команды. Члены команды должны знать, как думать вместе. Например, студентам можно дать одинаковое задание (ситуации). Преподаватель рассказывает, как бы он решил эту ситуацию, и предлагает им сообщить свое решение. Студенты выступают с обсуждением своих взглядов и анализируют правильность решения ситуации другой командой. Это учит не только формулировать мысль, но и быть оппонентами.

Обучение в аудитории целесообразно совмещать с консультированием. Например, до начала практических занятий студенты готовят проблемы, которые они хотели бы обсудить на семинарских занятиях, подбирают соответствующий материал. Такой прием проведения консультационных семинарских занятий очень результативен. Многие студенты приносят на семинарские занятия сложные ситуации, встречающиеся в их организациях, и группа коллективным разумом старается их решить. Важно поощрять студентов, которые приносят такие интересные задачки.

Также от студентов целесообразно требовать быть менее зависимыми от преподавателей в выборе действительно необходимых проблем и задач.

Весьма важно научить и преподавателей, и студентов достигать сотрудничества. Студенты должны научиться постоянно находить ситуации. Этому можно научиться на чужом опыте (наблюдая за действиями других) или поучаствовать самому. Необходимо развивать способности распознавать в любом приобретенном опыте потенциальные возможности для обучения.

Чтобы сделать обучение более самоориентированным, студентам следует развивать следующие умения: постановка цели, планирование, анализ, способность адекватной оценки. Кроме того, целый набор качеств необходим для того, чтобы запланированное не оказалось бесполезным для обучения, например способность к рефлексии, умение устанавливать причинно-следственные связи между событиями и идеями, которые прежде казались независимыми друг от друга, не связанными друг с другом.

Усилия по построению модели партнерства в обучении привели к выводу, что на практике самоориентированное обучение сводится именно к партнерству в обучении. Последнее означает разделение права выбора с другими, не только с преподавателями, но и с начальниками, подчиненными, друзьями. Способность учиться вместе с другими и на опыте других – путем наблюдений и приобретения опыта (то и другое может быть запланированным или нет), в рамках традиционного обучения и вне его – кажется чрезвычайно необходимой в сегодняшнем быст-

ро меняющемся мире. Преподаватели должны стремиться не только стать эффективными партнерами студентов по учебному процессу, но и помочь этим студентам развить способности к сотрудничеству и пронести желание быть партнером по обучению через всю жизнь.

Более того, уверен в том, что не только студентам необходимо усвоить навыки партнерства в обучении. Не случайно одной из характеристик новой модели образования является непрерывное образование. Должна быть предусмотрена возможность учиться и переучиваться в течение всей жизни, освоения тех образовательных модулей, которые необходимы в определенный момент профессиональной карьеры.

В постоянно изменяющихся жизненных условиях никто не может знать абсолютно все, необходимо формирование обучающегося общества, которое обеспечит существование экономики «знаний». Знание дает возможность его обладателю устроить и свою жизнь, и жизнь общества наилучшим образом, неся ответственность за каждый шаг своей деятельности. Образование в этом отношении является необходимой, сущностной характеристикой человека, поскольку необразованный человек становится попросту социально опасным. Планомерное усреднение и пренебрежение компетентностью ведет к безответственности, принятию ошибочных решений и, как следствие, к угрозе безопасности государства.

**Целесообразно поставить проблему с российским образованием на Совете Безопасности РФ.**

***A. O. Blinov****

**Blinov Andrey, Doctor of Economic sciences, Professor of*
*Russian Correspondence Financial and Economic Institute, Moscow*
AOBLINOV@MAIL.RU

## POSSIBLE INTELLECTUAL DEVELOPMENT AND MODERNIZATION OF RUSSIAN EDUCATION

*Key words: modernization of education, innovation resources, teaching methods, partnership model, «knowledge economy».*

*One of the priorities of following the innovative way of economic development is modernization of education. Thorough analysis of the problems of Russian education was conducted. The article presents basic directions of improving the education system in order to raise competitive specialists with high level of creativity and competence.*

*© Блинов А. О., 2011*

## МЕЗОУРОВЕНЬ

## РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 574; 336.6
***О. В. Маршанская****
**Маршанская Ольга Васильевна, кандидат технических наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
kaf_oitd@tolgas.ru

# ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ТОЛЬЯТТИКАУЧУК» (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

*Ключевые слова: финансирование, загрязнение,* каучук, *Тольяттикаучук, инвестиции.*

*Обсуждается экологическая ситуация в городе Тольятти, особенно влияние предприятий химического направления, на примере ООО «Тольяттикаучук». Рассматривается финансирование природоохранной деятельности ООО «Тольяттикаучук», которое происходит в основном за счет инвестиций.*

Экологическая ситуация в городе Тольятти, как и во многих других промышленных центрах, весьма напряженная. Основным источником загрязнения является автомобильный транспорт.

Негативный эффект от наличия крупных химических производств существенно ниже, чем в других городах, благодаря современным технологиям проектирования застройки районов города. Все промышленные предприятия размещены с учетом розы ветров и находятся на северо-востоке от жилых кварталов, то есть практически всегда с подветренной стороны. Наличие существенных лесных массивов между городскими районами тоже играет свою положительную роль. Однако площадь зеленых насаждений общего пользования на непосредственно жилой территории составляет всего 41,9% от норматива (10,3 м² от 24,6 м² положенных на человека).

Тольятти относится экологами к регионам третьего из четырех возможных классов загрязнения. В городском воздухе постоянно наблюдается превышение предельно допустимых концентраций по формальдегиду – 3,7 ПДК; диоксиду азота – 1,1 ПДК; бензапирену – 1,9 ПДК; гидрофториду – 1,2 ПДК; аммиаку – 1,7 ПДК.

*ООО «Тольяттикаучук»* – предприятие нефтехимического комплекса России, расположенное в городе Тольятти, Самарская область, Приволжский федеральный округ.

Источники выбросов производственных вредностей на территории завода располагают в зоне на высоте от 0,0 до 35,0 м. Наибольшее количество выбросов производится на высоте 5,0–20,0 м, поэтому эта зона наиболее загазована.

ООО «Тольяттикаучук» как часть нефтехимического холдинга «СИБУР» считает экологическую безопасность, охрану здоровья человека и окружающей среды неотъемлемым элементом своей деятельности и одним из своих стратегических приоритетов, поэтому экологическая политика является неотъемлемой частью миссии и стратегии развития предприятия.

Основными целями экологической политики компании являются:

• внедрение передовых научных разработок и технологий с целью повышения уровня полезного использования сырьевых ресурсов при максимально возможном выпуске продукции;

• сокращение выбросов и сбросов загрязняющих веществ, снижение объемов размещения отходов наряду с увеличением объемов производства за счет внедрения новых экологически безопасных технологий, оборудования, материалов и повышения уровня автоматизации управления технологическими процессами;

• повышение экологической безопасности производственных объектов и выполняемых операций, снижение негативного воздействия на окружающую среду за счет повышения надежности технологического оборудования, обеспечения его безопасной и безаварийной работы.

Финансирование природоохранной деятельности ООО «Тольяттикаучук» происходит за счет инвестиций нефтехимического холдинга «СИБУР». В зависимости от типа инвестиционных проектов финансирование производится

либо на условиях коммерческого кредитования и проектного финансирования, либо за счет собственных средств компании.

В 2009 году Тольяттикаучук направил на природоохранную деятельность 61 млн руб., что превысило расходы 2008 года на 5%. Несмотря на общее снижение объемов производства и инвестиционной программы, «СИБУР» сохранил приоритетность экологических мероприятий.

Большая часть средств была направлена на повышение качества сточных вод, которые поступают на биологические очистные сооружения (БОС) Тольяттикаучука от предприятий Северного промузла и жилого фонда Центрального района города. В частности, в цехе водоснабжения и водоочистки был выполнен капремонт сооружений и установок для очистки стоков и рационального использования водных ресурсов. В лаборатории цеха установлен прибор, позволяющий контролировать содержание металла в поступающих и уже очищенных стоках. На входе БОС введены приборы учета, предназначенные для контроля объема поступления бытовых сточных вод от абонентов МУП «Производственное объединение коммунального хозяйства г. Тольятти» и предотвращения несанкционированных подключений к коллекторам.

На самом производстве в 2009 году были внедрены экологически безопасные технологии, снижающие воздействие на окружающую среду. Теперь часть сополимерных каучуков выпускается бессолевым методом, который позволил уменьшить содержание лейканола в промышленных сточных водах предприятия в 10-15 раз, хлоридов – почти в 2 раза. Высокий уровень очистки сточных вод на БОС Тольяттикаучука подтверждается постоянным микробиологическим контролем, который осуществляет ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Самарской области» (филиал в г. Тольятти).

Воздухоохранная деятельность 2009 года включила модернизацию и замену устаревшего оборудования, а также реализацию инвестиционных проектов. Так, на предприятии прекратилось сжигание сжиженных углеводородных газов, использующихся в качестве сырья для производства изопреновых и бутиловых каучуков. Разработано технико-экономическое обоснование строительства аммиачной холодильной станции, которое в будущем позволит снизить выбросы фреона и аммиака в атмосферу. Благодаря реализации мероприятий количество выбросов загрязняющих веществ в атмосферу в 2009 году по сравнению с 2008 годом уменьшилось на 20%.

В области захоронения отходов на Тольяттикаучуке был разработан проект шламохранилища для складирования шлама отработанного алюмохромового катализатора дегидрирования изобутилена. Проект нового объекта был одобрен на общественных слушаниях, получил положительное санитарно-эпидемиологическое заключение ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Самарской области» и государственной экологической экспертизы комиссии Средне-Волжского управления Ростехнадзора. Строительство объекта планируется начать весной 2010 года, срок строительства – около полугода.

В целом экологическая программа Тольяттикаучука направлена на снижение воздействия производственной деятельности на окружающую среду, здоровье и безопасность работников Тольяттикаучука и основывается на экологической политике компании «СИБУР».

По итогам 2009 года СИБУР награжден Национальной экологической премией за проект «Разработка и внедрение Корпоративной экологической политики, Корпоративной системы экологического менеджмента ОАО «СИБУР Холдинг» в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 14001:2004».

Система контроля качества очистки сточных вод Тольяттикаучука включает многоуровневый анализ. На стадии поступления стоков от абонентов и выходе с очистных качество вод проверяется лабораторией цеха по водоснабжению и водоочистке. На промышленных площадках предприятия экоаналитический контроль сточных вод технологических процессов подразделений проводит санитарно-промышленная лаборатория. В 2009 году лаборатории были аккредитованы на техническую компетентность по государственным и международным стандартам. Контроль качества очистки сточных вод также регулярно осуществляет независимая лаборатория ОАО «Тольяттиазот», территориальный отдел Управления Роспотребнадзора по Самарской области, г. Тольятти, государственное учреждение «Центр лабораторного анализа и технических измерений» (ЦЛАТИ, отделение г. Тольятти).

Расхищение природных ресурсов и рост загрязнения окружающей среды стали препятствием не только для дальнейшего развития производства. Нередко они угрожают и самой жизни людей. Поэтому еще в 70–80-е гг. большинство экономически развитых стран мира стали осуществлять разнообразную природоохранную деятельность, проводить экологическую политику. Были приняты строгие природоохранные

законы, разработаны долгосрочные программы улучшения окружающей среды, введены системы штрафов (по принципу «платит тот, кто загрязняет»), созданы специальные министерства и другие государственные органы. Все это не может быть осуществлено без каких-либо капиталовложений.

По мнению специалистов-экологов, имеются пять основных источников финансирования природоохранной деятельности:

1) государственный сектор, включающий как бюджетные, так и внебюджетные источники (примерно 10–30% всех средств поступает из общегосударственного бюджета и 5–16% – из региональных бюджетов);

2) природоохранные (экологические, внебюджетные, целевые) фонды;

3) собственные средства предприятий (20–65% всех природоохранных средств);

4) льготное налогообложение;

5) международные источники финансирования.

Вопросы финансирования природоохранной деятельности приобрели глобальный характер. Существует ряд препятствий, мешающий расширению финансирования, которые нужно решать в срочном порядке, чтобы в дальнейшем избежать глобальных экологических последствий.

*Библиографический список*

1. Абызгильдин А. Ю. Графические модели основных производств промышленности синтетического каучука. – М., 2001.

2. Блинов А. О роли предпринимательской деятельности в улучшении экологической обстановки // Российский экономический журнал. – 2008. – № 7. – С. 55–69.

3. Бурцева Н. Н., Алиев Э. Д., Шарикова Т. М. Финансирование природоохранной деятельности // Финансы. – 2008. – № 4.

4. Покровский В. А.Токсикология и гигиена производства синтетического каучука. – М., 2002.

5. Закон Самарской области от 6 апреля 2009 г. № 46-ГД «Об охране окружающей среды и природопользовании в Самарской области».

***O. V. Marshanskaya****

**Marshanskaya Olga, PhD in Technical Science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*

kaf_oitd@tolgas.ru

**FINANCING OF ENVIRONMENT PROTECTION AT «TOGLIATTIKAUCHUK» Ltd. THE REGIONAL ASPECT**

*Key words: financing, pollution, natural rubber, Togliattikauchuk, investments.*

*The article studies the ecological situation in Togliatti and the influence of chemical companies in particular, by the example of «Togliattikauchuk» The author analyzes financing of environment protection at «Togliattikauchuk», which is formed mainly by investments.*

*© Маршанская О. В., 2011*

УДК 338.49
***Д. Д. Миронова****
**Миронова Дарья Дмитриевна, ассистент*
*Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты*
mironova06-86@inbox.ru

# ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

*Ключевые слова: инвестиционная политика, инновационная система, кластер, инновационный инфраструктурный элемент.*

*Представлены основные составляющие формирующейся региональной инновационной системы. Проанализирован кластерный подход в качестве одного из инструментов интенсификации социально-экономического развития региональной экономики. Предложено создание инновационных инфраструктурных элементов, обеспечивающих взаимосвязи и действенное функционирование субъектов инновационной деятельности в регионе.*

В целях достижения экономического роста в регионе необходима разработка единой последовательной инвестиционной политики, а также создание устойчивой инвестиционно-инновационной региональной системы. Инвестиционная политика в каждом регионе имеет свои особенности, которые обусловлены экономической и социальной политикой, проводимой на его территории, природно-климатическими условиями, оснащенностью энергосырьевыми ресурсами, состоянием окружающей среды, демографической ситуацией, а также инвестиционной привлекательностью региона. И хотя цели и задачи инвестиционной политики в сфере инноваций, а также формы и методы ее реализации в различных регионах могут не совпадать, существуют ее общие генерализированные цели:

• расширение объема и повышение эффективности инвестиций в инновационные проекты за счет совершенствования их структуры;

• приоритетное развитие производств, имеющих стратегически важное значение для экономики региона;

• создание благоприятного инвестиционного климата как предпосылки инновационного и в целом экономического роста.

В концепции экономической социодинамики существует направление, исследующее условия экономического роста на основе инноваций. В его основе идея о мультипликаторе экономического роста, «включающем три компонента – склонность к творческому созиданию (творческую энергию индивидуумов), институциональную среду и государственную активность» [1].

Склонность к созиданию предполагает генерацию инновационных идей и проектов, проявление заинтересованности в осуществлении научных разработок. Однако помимо этого экономика должна обладать исключительно дружественной к инновациям институциональной средой, в формировании которой уникальную роль играет государство, поддерживая науку, образование и создавая эффективные механизмы быстрого внедрения новшеств.

Основатель Google Сергей Брин уверен, что РФ нуждается в триаде Концепции экономической социодинамики (КЭС-триаде), поскольку наряду с тем, что Россия всегда была богата талантами и продолжает рождать немало выдающихся ученых, из-за отсутствия эффективной институциональной среды и достойных условий научной деятельности «утечка мозгов» не останавливается. Поэтому современное государство должно заботиться о создании условий, стимулирующих успешную научную деятельность в собственной стране.

Для этого государство может стимулировать новые разработки, финансируя некоторые риски частных компаний. Например, компания Tesla на свой инновационный проект получила льготный кредит у государства в размере около 400 млн долларов. Существуют и другие формы участия государства – гранты на инновационные исследования и разработку продуктов с высокой долей коммерческих рисков.

«В США и в России государство расходует на науку очень мало средств. Россия тратит на порядок меньше, чем США, но и в США государственные инвестиции в науку явно недостаточны. Есть прикладные науки, есть фундаментальные. Но даже в прикладной науке существует интерес всего общества, а не только част-

ных компаний. Поэтому финансирование исследований может осуществляться на условиях партнерства. В фундаментальной науке роль государства вообще должна быть первостепенна» [1].

В США государственные средства на научные исследования направляются по очень многим каналам: университетам, национальным лабораториям, посредством государственных заказов и множества самых разных грантов. Но главным стимулятором научных разработок являются даже не конкретные бюджетные средства, а система институтов – законов, норм, установок американского общества, которые исторически всегда были нацелены на инновационную деятельность. Частные компании, так же как и государство, могут финансировать науку. Есть ряд частных компаний, которые тратят на фундаментальные исследования немалые средства. «Майкрософт», например, вполне серьезно занимается разработкой научных проблем. Однако частные компании и государство финансируют науку пока явно недостаточно.

Необходимо государственное регулирование данной сферы деятельности, однако это не должно мешать предпринимательской деятельности отдельных людей и корпораций. А так как предпринимательство и новации почти всегда сопряжены с рисками, то возможно задуматься о страховании рисков или об обязательном их страховании, где позиция государства может быть вполне жесткой [1].

Основными факторами инвестиционного развития экономической системы региона на основе инноваций могут быть названы:

• институциональные правила, в рамках которых протекают инвестиционно-инновационные процессы;

• специальные механизмы, которые используются для воздействия на инновационные процессы в экономической системе и инновационную активность субъектов [2].

Общие тенденции протекания инвестиционно-инновационных процессов в системах мезоуровня в целом идентичны, однако имеют определенную специфику, которая вызвана характером воздействия территориальных факторов. Недостаточный учет территориальных особенностей инвестиционно-инновационного развития, отсутствие четкого представления о содержании факторов, влияющих на данный процесс, приводит к значительному недоиспользованию резервов инновационного и инвестиционного потенциалов. Это проявляется как в выборе неэффективных форм инвестиционной деятельности, методов ее стимулирования, так и в некорректной оценке уровня инвестиционного потенциала: увеличение масштабов инвестиционной деятельности зачастую является определяющим показателем эффективности протекания инновационных процессов.

Привлечение инвестиций для финансирования инновационных проектов целесообразно проводить с учетом следующих мер:

• оценки собственного инвестиционного потенциала, фокусируемого на осуществлении инновационных проектов, сильных и слабых сторон территории;

• формирования и реализации стратегии инновационного развития (создания инновационной системы);

• разработки целевых комплексных программ, реализующих круг маркетинговых, организационно-технических и других мер по привлечению инвестиций в инновационную сферу. В целевых комплексных программах может быть отражена система программных мероприятий, например создание бизнес-карты инноваций, которая содержит информацию об инновационном потенциале территории в целом и ее отдельных образований. В настоящее время проводимая в данном направлении работа носит отчасти некачественный характер в силу занятости в этом процессе организаций, косвенным образом относящихся к оценке и мониторингу инновационной деятельности в регионе;

• формирования банка данных производственных мощностей, свободных и предлагаемых для включения в инновационный процесс;

• разработки программ по стимулированию к инновационному развитию отдельных территорий путем открытия зон инновационного предпринимательства;

• создания бизнес-профилей инновационных проектов по отдельным отраслям и предприятиям.

Инновационная система является динамичной, развивающейся частью социально-экономической системы и представляет собой совокупность элементов и процессов (подсистема) экономической системы, обеспечивающую быструю и адекватную реакцию на изменение внешних условий, в первую очередь изменений требований рынка [3].

В «Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», утвержденных Правительством РФ 05.08.2005 года № 2473п-П7, инновационная система определяется как «совокупность субъектов и объ-

ектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы» [4].

Национальная инновационная система (НИС) включает институты, а также взаимодействие между ними, которые влияют на скорость и направление инновационного процесса. НИС может рассматриваться в узком смысле, то есть как совокупность институтов и организаций, непосредственно включенных в процесс научного поиска и производства научных знаний и новых технологий. Она также может анализироваться и более широко, когда рассматриваются любые организации и структуры, так или иначе влияющие на инновационный процесс [5].

В РФ национальная инновационная система еще далека от окончательного оформления, от приобретения ею действительно системных качеств, поскольку ее основные элементы – научно-техническая сфера, предприятия и инновационная инфраструктура – существуют изолированно друг от друга. Пока что промышленный сектор не ориентирован на инновационное развитие. Так, если посмотреть на уровень инновационной активности на предприятиях, то он оказывается низким: около 10% всех промышленных предприятий являются инновационно-активными. Для сравнения: в ЕС в среднем уровень инновационной активности достигает 51% [6]. При этом финансирование НИОКР осуществляет только около трети всех инновационно-активных предприятий, а подавляющее большинство покупает оборудование, нередко – за рубежом. Для того чтобы возникла устойчивая связь между наукой и производством, необходимо построение соответствующей инфраструктуры.

Создание региональной инновационной системы позволит эффективно решать приоритетные социально-экономические задачи в области развития научной и инновационной деятельности региона. Представляется, что инновационная система Ростовской области может включать в себя:

1. Формирование рынка прав на интеллектуальную собственность.

2. Реструктуризацию государственного сектора науки.

3. Формирование региональной инновационной инфраструктуры и обеспечение ее интеграции с национальной инновационной инфраструктурой.

4. Формирование системы научного и технологического прогнозирования на региональном уровне (форсайт). На базе форсайта могут определяться научные и технологические приоритеты научно-технической и инновационной политики региона.

5. Стимулирование спроса на инновации, расширение механизмов содействия предприятиям, реализующим инновационные проекты.

6. Усиление интеграции науки, образования, государственного управления и производства в рамках инновационной системы.

В настоящий момент «нет единства между теми, кто ответственен за создание благоприятного инновационного поля деятельности региона, и теми, кто непосредственно реализует инновационные проекты» [7]. Так как на инновационное развитие оказывает влияние вся совокупность взаимосвязанных институциональных структур – малые и крупные фирмы, университеты и государственные научно-исследовательские центры, региональная администрация, объекты инновационной инфраструктуры, особую актуальность приобретают совершенствование региональной инновационной политики, разработка предложений по инновационной стратегии развития региона и создание основы инновационной инфраструктуры.

В последнее время сформировалось достаточно устойчивое понятие региональной инновационной системы как специализированного кластера, включающего предприятия, поддерживающие местную инфраструктуру поставок, знаний и организации распространения технологий, которые в совокупности отвечают требованиям доминирующих отраслей.

Теория кластеризации – это не новшество в самой теории региональной экономики, поскольку проблемам кластеризации экономических систем мезоуровня уже посвящены работы многих современных авторов. Скорее это некий новый комплексный подход к оценке территориальных условий и тенденций развития.

Согласно М. Портеру, кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы промышленных компаний и связанных с ними организаций (финансовых, торговых, исследовательских), характеризующихся общностью экономических интересов и взаимодополняющих друг друга [8]. Кластеры – системы взаимосвязей фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей.

Еще один подход к трактовке данного понятия предлагает рассматривать кластер как совокупность «4К» [3]:

1. Концентрация – в пределах локальной территории.

2. Конкуренция – внутри кластера в борьбе за потребителя, за его завоевание и удержание.

3. Кооперация – в вовлечении родственных отраслей и местных институтов и поддержании конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке.

4. Конкурентоспособность – на рынке за счет высокой производительности, основанной на специализации и взаимодополнении участников.

Сегодня кластерный подход рассматривается на федеральном уровне в качестве одного из инструментов интенсификации социально-экономического развития региональной экономики. Формирование и развитие кластеров необходимо для перехода от малоэффективного выравнивания к созданию условий, стимулирующих субъекты Российской Федерации к мобилизации имеющихся ресурсов экономического роста. Кластерный подход – сложный, но эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий, отрасли и региона в целом.

Концентрируя в своих рамках процессы производства и сбыта продукции, кластеры способствуют внедрению новой техники и технологий, развитию наукоемких производств, чем обеспечивают устойчивость экономики территории в динамичной рыночной среде. Кроме того, кластеры служат связующим элементом для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, органично увязывая процессы регионального и территориального развития с развитием всей национальной экономики. Такие институциональные формы, как кластерные образования, служат также «опорой» и для реализации приоритетных национальных проектов.

В исследованиях М. Портера, посвященных промышленным [9] и региональным кластерам [8], обращается внимание на особую взаимосвязь между развитием кластеров и уровнем конкурентоспособности предприятий, регионов и территорий. Региональный кластер – это экономическая агломерация фирм, работающих с синергетических эффектом в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства, образуя при этом между собой кооперационные и конкурентные связи. Синергетический эффект от взаимодействия организаций, входящих в такой кластер, достигается за счет возникающей региональной связи: все предприятия региона взаимодействуют на основе конкурентно-партнерских отношений ради достижения общей цели – развития региона в целом как кластера. При этом все субъекты хозяйствования находятся в равных условиях для осуществления своей деятельности: одна территория, одно законодательство.

Кластерный подход в управлении экономикой региона предоставляет органам власти эффективные инструменты взаимодействия с бизнесом через участие представителей администрации в работе координационного совета кластера. В результате власти располагают актуальной, полноценной и достоверной информацией о деятельности предприятий, о рынках сбыта и трудовых ресурсов, что обеспечивает качественное стратегическое планирование развития экономики мезоуровня [10].

Одной из самых важных причин, тормозящих процессы региональной кластеризации, является как раз отсутствие в регионах действенной инфраструктуры для развития кластеров либо отсутствие эффективных механизмов взаимодействия элементов, составляющих структуру кластера.

Вопрос инновационного развития всего кластера за счет включения в его структуру инновационных инфраструктурных элементов в настоящее время весьма актуален. Это объясняется тем, что методология проведения подобных мероприятия на сегодняшний день только начинает приобретать четкие контуры.

Согласно определению кластера, что это группа взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга, то весь кластер можно представить состоящим из подкластеров, а подкластеры, в свою очередь, могут состоять из подподкласетров.

Согласно данной классификации Ю. А. Арутюнов в каждом региональном кластере выделяет четыре подкластера по сферам деятельности, которые, взаимодействуя между собой, дополняют друг друга до единого целого, что, в конечном счете, способствует развитию, повышению конкурентоспособности всего кластера [3]:

1. Подкластер научно-исследовательских институтов может включать в себя ряд предприятий, осуществляющих в качестве основной научную деятельность или научно-техническую деятельность.

2. Подкластер образовательных учреждений строится по тем же принципам, что и подкластер научно-исследовательских предприятий. В подкластер образовательных учреждений могут входить:

• средние образовательные учреждения (школы, гимназии);

• техникумы;

• высшие образовательные учреждения.

3. Предприятия среднего и малого бизнеса. В подкластер предприятий малого и среднего бизнеса входят различные коммерческие предприятия, реализовывающие продукцию, оказывающие различные услуги, поставщики продукции и т. д.

4. Промышленные предприятия. В подкластер промышленных предприятий входят организации, деятельность которых связана с производством промышленной продукции.

Подкластеры выделяются исходя из вида деятельности субъекта хозяйствования, при этом выделяемые подкластеры должны удовлетворять всем характерным признакам кластера: однородность, наличие кооперационных связей и синергетического эффекта, взаимодействовать друг с другом, образуя инновационную цепочку.

Согласно теории Ю. А. Арутюнова, можно сформулировать основные постулаты формирования инновационных инфраструктурных элементов в региональных кластерах:

1. В регионе могут присутствовать все предпосылки для формирования кластерной модели функционирования и инновационной деятельности субъектов хозяйствования, а именно может быть создана инновационная среда, предполагающая обучение по вопросам инноватики, регулярное проведение региональных или областных конкурсов инновационных проектов, а также инфраструктурное сопровождение.

2. Взаимодействие между подкластерами может осуществляться за счет администраций подкластеров под руководством администрации кластера.

3. Инновационные инфраструктурные элементы могут быть сформированы двух типов:

• внешние (уровня администрации кластера), выбираемые из уже известных во всем мире инфраструктур – технопарки, инкубаторы, промышленные зоны;

• внутренние (уровня администрации подкластера), которые могут формироваться по принципу аутсорсинга – выноса из субъектов хозяйствования соответствующего подкластера общей для всех инновационной функции во внешнюю среду.

4. Внешние инновационные инфраструктурные элементы призваны соединить все выделенные подкластеры в инновационную цепочку, обеспечивающую эффективное функционирование субъектов хозяйствования кластера.

5. Внутренние инновационные инфраструктурные элементы призваны содействовать инновационно-проектному развитию предприятий, что может привести к развитию соответствующего подкластера в целом.

Таким образом, установление взаимосвязи кластера с подкластерами и подкластеров между собой происходит при помощи инновационных инфраструктурных элементов уровня администраций кластера и выделенных подкластеров. Для того чтобы эффективно взаимодействовали подкластеры, надо на их «пересечениях» друг с другом создать инфраструктурный элемент, который и будет обеспечивать необходимую взаимосвязь между ними, и таким образом, будет создаваться синергетический эффект.

Примером инновационного инфраструктурного элемента кластера может служить:

1. Технопарк – создается для установления взаимосвязей между подкластером научно-исследовательских предприятий и подкластером малого и среднего бизнеса.

2. Технико-внедренческая зона – создается для установления взаимосвязей между подкластерами промышленных предприятий и подкластером малого и среднего бизнеса.

3. Инкубатор – связывает между собой все четыре подкластера.

Указанные инновационные элементы относятся к внешним инфраструктурным образованиям, которые создаются на уровне кластера. В свою очередь, на уровне подкластера также могут создаваться инфраструктурные элементы, но уже носящие не инновационный характер, а принадлежащие к объектам финансово-хозяйственной деятельности. Примером финансово-хозяйственного объекта может служить создание сервисного центра на территории подкластера, что обеспечит снижение затрат предприятий и повышение удовлетворенности потребителей. Все это в конечном итоге приведет к росту конкурентоспособности и выведет предприятия на более высокий уровень деятельности.

Следует отметить, что выстраивать инновационную деятельность кластера в модель инновационной цепочки – обязанность администрации кластера (города, региона). Таким образом, администрация всего кластера главной своей задачей видит развитие всех подкластеров, составляющих кластер. Для этого она создает

инновационные элементы, которые создают кооперационные связи между подкластерами, за счет которых происходит дальнейшее развитие, повышение конкурентоспособности подкластеров. Администрация же подкластеров своей целью видит решение задач, связанных с успешным функционированием только своего подкластера. Для этого она стимулирует создание новых проектов как внутри самих субъектов хозяйствования, так и внутри подкластера, направленных на улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятий, входящих в данный подкластер.

В настоящее время развитие инновационной инфраструктуры в регионе как системы находится в зачаточном состоянии; взаимодействие предприятий с объектами инновационной инфраструктуры не носит постоянного характера. Главной проблемой является отсутствие связей между основными участниками инновационного процесса (разработчиками и потребителями нововведений).

Для существующих и потенциальных участников инновационной активности характерна низкая мотивация к разработке, финансированию и коммерческой реализации технологий. Основу инфраструктуры поддержки инноваций составляют консалтинговые и информационные объекты. Ни одна организация, позиционирующая себя как потенциальный объект инновационной инфраструктуры, не оказывает услуги, характерные для центров коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием, технико-внедренческих зон и инновационно-промышленных комплексов, тогда как существует потребность в них со стороны субъектов хозяйствования. Существует потребность не только в организациях, способных оказывать консалтинговую поддержку в сфере экономики, финансов и маркетинга, но и специализирующихся на технологическом консалтинге и трансфере технологий.

В работе И. В. Зиминой в качестве зарождающихся инновационных инфраструктурных элементов предлагаются [11]:

• ИНИЦ – инновационный научно-исследовательский центр;

• ИОЦ – инновационный образовательный центр (рис. 1).

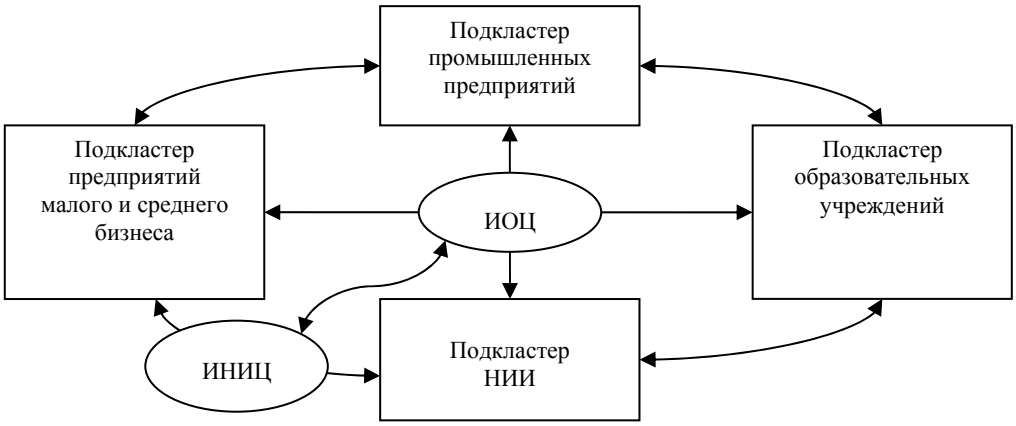



***Рис. 1.*** *Увязка составляющих регионального кластера через зарождающиеся инновационные инфраструктурные элементы*

В основу ИНИЦ может быть заложено понятие технопарка, но с функциями, существенно отличающимися от его традиционных функций. Технопарк в традиционном смысле должен обслуживать НИИ, помогать реализации их разработок на рынке путем создания малых предприятий (МП). При таком подходе через непродолжительное время возникает ряд серьезных проблем, в первую очередь связанных с тем, что при разработке нового продукта и создании малого предприятия не было проведено анализа рынка и плана развития предприятия. Следствием такого рода «ошибок» является то, что от всего числа малых предприятий, находящихся в технопарке, лишь небольшая доля выходит на рынок, но даже те предприятия, которые смогли выйти из-под опеки технопарка, как правило, существуют не более пяти лет. Это приводит к тому, что малое инновационное предприятие уходит с рынка, так и не успев реализовать весь свой потенциал. Как правило, разработка, созданная НИИ, пусть даже эффективная, имеющая потенциал, уходит с рынка вместе с МП.

Главную же роль для ИНИЦ играет внешняя среда – рынок, и создаваться разработки

должны под предприятия, уже действующие на рынке. Основная работа будет направлена не на создание малых инновационных предприятий под разработки НИИ, а на адаптацию разработок НИИ под интересы рынка и уже существующих предприятий малого и среднего бизнеса [12].

ИНИЦ может сформировать систему трансфера технологий из подкластера научно-исследовательских институтов в подкластер предприятий малого и среднего бизнеса.

Функции ИНИЦ:

• аудит «мозгов» (разработчики, изобретатели);

• аудит и постоянная инвентаризация инноваций – объектов интеллектуальной собственности, создание баз данных (в том числе автоматизированных) и их сопровождение;

• объединение усилий субъектов хозяйствования в своем подкластере (НИИ) для формирования совместных научно-исследовательских проектов;

• анализ востребованности инновационных технологий;

• установление кооперационных связей между НИИ и предприятиями малого и среднего бизнеса;

• отбор кандидатов (малых предприятий) для апробации актуальных разработок.

ИНИЦ может образоваться при поддержке государства на базе одного из ведущих НИИ региона либо как ассоциация НИИ, которая уже обладает определенной материально-технической базой и интеллектуальными ресурсами.

ИОЦ как межкластерная инновационная инфраструктура может создаваться на базе подразделения дополнительного профессионального образования одного из ведущих вузов региона. Создание ИОЦ с такими функциями должно привести к повышению инновационной активности учреждений всего образовательного подкластера, что, в свою очередь, непременно отразится на инновационной активности остальных подкластеров, их администраций и администрации региона.

Функции ИОЦ:

• обучение специалистов и руководителей в области управления инновациями;

• организация стажировок и участия «мозгов» в выставках и конкурсах (во взаимодействии с ИНИЦ);

• организация сетевой работы преподавателей в городах региона через их подготовку и сертификацию;

• консалтинг подкластеров и субъектов хозяйствования внутри подкластера; подготовка бизнес-планов и т. п.;

• подготовка учебно-методических материалов.

Для успешной работы в региональном кластере ИОЦ должен располагать:

• программами и технологиями обучения;

• методическими и практическими пособиями по учебным курсам;

• преподавателями требуемого уровня квалификации.

Перечисленные выше элементы (ИНИЦ, ИОЦ) могут создаваться как организации, действующие на условиях самоокупаемости, поскольку это может сократить финансовую нагрузку на региональный бюджет и будет стимулировать каждый центр к поиску и реализации экономически эффективных решений.

Таким образом, дефицит компетенций в части управления инновациями среди действующих и потенциальных субъектов инновационной активности региона, а также потребность в сопровождении процесса управления инновационными проектами инициирует создание инновационных инфраструктурных элементов, которые выступают связующими звеньями, обеспечивающими взаимосвязи и действенное функционирование основных субъектов инновационной деятельности в регионе.

*Библиографический список*

1. Откуда ждать инновационного бума. Диалоги с основателем Google Сергеем Брином [Электронный ресурс] // Новая экономическая ассоциация. – 2010. URL: http://www.econorus.org/sub.phtml?id=154 (дата обращения 20.01.2011).

2. Чернова О. А. Методология и инструментарий формирования инновационно ориентированной стратегии сбалансированного регионального развития. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.

3. Арутюнов Ю. А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона [Электронный ресурс] // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. URL: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-4/1/1.htm (дата обращения 21.01.2011).

4. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт компании «Консультант

Плюс». URL: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=91912 (дата обращения 22.01.2011).

5. Предпосылки и механизмы перехода к инновационному развитию региональной экономики / отв. ред. проф. Н. Д. Елецкий. – Ростов н/Д : ЮНЦ РАН, ЮРГУЭС, 2008. – 288 с.

6. Френкель А. А. Инвестиционный потенциал инновационной активности в регионах России / А. А. Френкель, Я. В. Сергиенко, Н. Н. Райская и др. // Экономическая наука современной России. – 2006. – № 2 (33). – С. 54.

7. Репкина О. Б. Основные направления государственного регулирования и поддержки инновационного предпринимательства // Молодой ученый. – 2010. – № 11 (22). – Т. 1. – С. 161.

8. Портер М. Э. Конкуренция : пер. с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2005. – 608 с.

9. Портер М. Э. Международная конкуренция : пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

10. Михеев А. А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (27).

11. Зимина И. В. Роль инновационных образовательных центров в формировании инновационной инфраструктуры региона (на примере Республики Коми) // Управление инновационной деятельностью вуза. – 2010.

12. Зимина И. В., Арутюнов Ю. А., Чадин И. Ф. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона // От сырья – к высоким технологиям : материалы IV Северного инвест. форума. – Сыктывкар, 2008.

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

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

## FORMING INTERACTION MECHANISM FOR ACTORS OF INNOVATION IN THE REGION BASED ON EFFECTIVE INFRASTRUCTURE ELEMENTS

*Key words: investment policy, innovation system, cluster, innovative infrastructure element.*

*The article presents basic components of developing regional innovative system. The author analyzes cluster approach as a tool for intensification of economic and social development of regional economy. She also proposes creation of innovative infrastructure elements providing links and efficient functioning of innovation activities in the region.*

*© Миронова Д. Д., 2011*

УДК 332.1
***И. Ю. Чуркина****
**Чуркина Инна Юрьевна, аспирант*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
Inna290419840@rambler.ru

# ВЛИЯНИЕ КЛАСТЕРОВ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

*Ключевые слова: регион, кластер, устойчивость, конкурентоспособность.*

*Развитие территориальных кластеров в России является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства. Продуманная политика поддержки кластеров в регионе – действенный инструмент повышения его конкурентоспособности, инновационного потенциала, темпов экономического роста, а также очень важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации.*

Территориальные кластеры (далее – кластеры) – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации.

К числу характерных признаков кластеров относятся:

1. Наличие сильных конкурентных позиций на международных и/или общероссийском рынках и высокий экспортный потенциал участников кластера (потенциал поставок за пределы региона). В качестве индикаторов конкурентоспособности могут рассматриваться: высокий уровень мультифакторной производительности, высокий уровень экспорта продукции и услуг (и/или высокий уровень поставок за пределы региона).

2. Наличие у территории базирования конкурентных преимуществ для развития кластера, к которым могут быть в том числе отнесены: выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных кадровых ресурсов, наличие поставщиков комплектующих и связанных услуг, наличие специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, наличие необходимой инфраструктуры и другие факторы. В качестве индикаторов конкурентных преимуществ территории может рассматриваться в том числе накопленный объем привлеченных прямых инвестиций.

3. Географическая концентрация и близость расположения предприятий и организаций кластера, обеспечивающая возможности для активного взаимодействия. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень специализации данного региона.

4. Широкий набор участников, достаточный для возникновения позитивных эффектов кластерного взаимодействия. В качестве индикаторов могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и в организациях, входящих в кластер.

5. Наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера, включая в том числе использование механизмов субконтрактации, партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями, практику координации деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынке.

С учетом отраслевой специфики выделяются следующие типы кластеров:

1. Дискретные кластеры включают предприятия, производящие продукты (и связанные услуги), состоящие из дискретных компонентов, включая предприятия автомобилестроения, авиационной промышленности, судостроения, двигателестроения, иных отраслей машиностроительного комплекса, а также организации строительной отрасли и производства строительных материалов. Как правило, данные кластеры состоят из малых и средних компаний-поставщиков, развивающихся вокруг сборочных предприятий и строительных организаций.

2. Процессные кластеры образуются предприятиями, относящимися к так называемым процессным отраслям, таким как химическая, целлюлозно-бумажная, металлургическая отрасль,

а также сельское хозяйство, пищевая промышленность и другие.

3. Инновационные и «творческие» кластеры развиваются в так называемых «новых секторах», таких как информационные технологии, биотехнологии, новые материалы, а также в секторах услуг, связанных с осуществлением творческой деятельности (например, кинематографии). Инновационные кластеры включают большое количество новых компаний, возникающих в процессе коммерциализации технологий и результатов научной деятельности, проводимых в высших учебных заведениях и исследовательских организациях.

4. Туристические кластеры формируются на базе туристических активов в регионе и состоят из предприятий различных секторов, связанных с обслуживанием туристов, например туристических операторов, гостиниц, сектора общественного питания, производителей сувенирной продукции, транспортных предприятий и других.

5. Транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании, специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и другие. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

Используя кластерную политику как инструмент инновационного развития, необходимо определить целевые параметры крупных территориально-производственных кластеров. На этой основе федеральное правительство сможет определить место и роль экономики каждого региона в социально-экономическом и пространственном развитии страны. Бизнес и регион будут видеть конкретные цели и приоритеты экономического развития, ощущать конкретную поддержку и заинтересованность федерального центра. Необходимо сформировать законодательную и финансовую базу поддержки и развития территориально-производственных кластеров.

Механизмы государственной кластерной политики должны обеспечивать максимальное использование имеющихся конкурентных преимуществ конкретных регионов, стимулировать создание новых компетенций и, в конечном счете, укрепить позиции России как одного из мировых лидеров.

Продуманная политика поддержки кластеров в регионе – действенный инструмент повышения его конкурентоспособности, инновационного потенциала, темпов экономического роста, а также очень важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации.

Таким образом, в основе устойчивость региона находится конкурентоспособность предприятий региона, в свою очередь, существует прямая зависимость между конкурентоспособностью предприятий и степенью кластеризации региона.

Схематично это можно представить следующим образом (рис. 1).

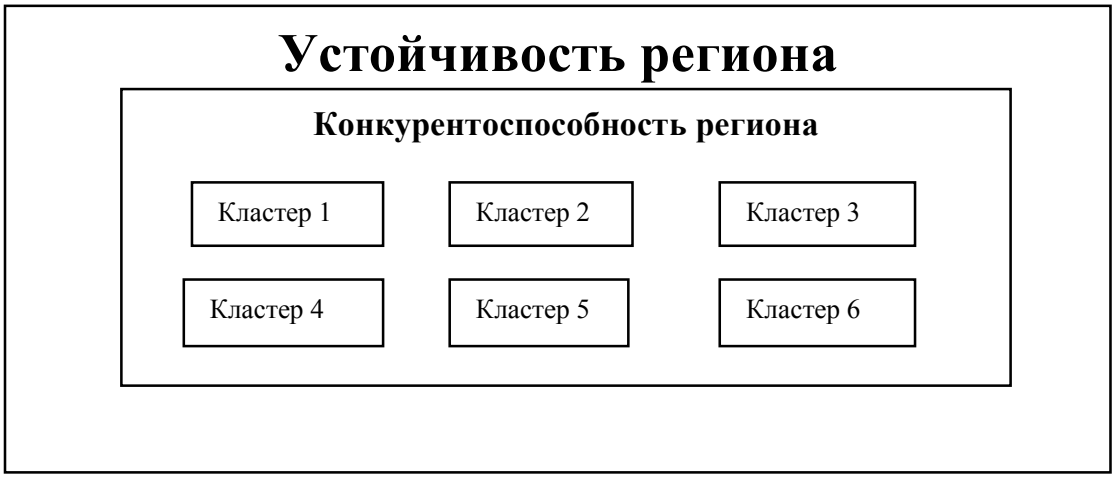



***Рис. 1.*** *Устойчивость региональной экономической системы*

Правительство Самарской области рассматривает кластерную политику в двух аспектах.

Во-первых, кластеры – соответствующий рыночным механизмам инструмент поддержки

национального бизнеса в глобальной конкуренции, метод укрепления конкурентных позиций наших производителей.

С другой стороны, что не менее важно, органы государственной власти несут ответственность за социальное равновесие и благополучие населения. Поэтому кластеры для нас также инструмент поддержки занятости, условий труда, уровня жизни многочисленных коллективов, занятых в кластерных цепочках.

Поэтому основной задачей мы видим поддержку и инициацию кластерных инициатив, содействие формированию кластерных организаций как инфраструктурных организаций, созданных для решения общих для участников кластера задач.

На территории Самарской области сформированы и функционируют следующие виды кластеров: автомобильный кластер, авиационно-космический кластер, нефтедобывающий кластер, химический кластер; производство энергии, агроиндустриальный кластер.

Кластерный подход положен в основу Стратегии социально-экономического развития Самарской области до 2020 года, утвержденной в 2006 году (Постановление правительства Самарской области от 9.10.2006 № 129).

В настоящее время ведется обновление стратегии с целью придать работе по формированию территориально-производственных кластеров более практический, более прагматичный характер.

Потенциал для формирования кластеров заложен в наиболее конкурентоспособных секторах специализации производства области – это автомобилестроительный, нефтехимический, авиационно-космический, транспортно-логистический, а также в сфере жизнеобеспечения и благополучия человека – туристско-рекреационный кластер, кластер медицинских технологий.

Правительство Самарской области видит свою задачу в диагностике, высвечивании преимуществ кластерных организаций и кластерных отношений для предприятий и организаций. Поэтому «красной нитью» региональной экономической политики и государственного управления является выстраивание цепей взаимосвязей между производителями и поставщиками, наукой и бизнесом через трансфер технологий, создание соответствующих институтов развития.

В составе работ в рамках формирования территориально-производственных кластеров в Самарской области реализуются следующие направления:

1) межотраслевые общеметодологические работы: разработка правового механизма, нормативно-правовых моделей создания и деятельности кластеров в рамках возможностей, предоставляемых системой действующего российского законодательства, организация информационно-аналитической системы, создание сайта по кластерной политике, разработка системы дистанционного обучения участников кластера по современным управленческим и кластерным технологиям, осуществление работ в сфере международного сотрудничества по развитию территориально-производственных кластеров в Самарской области;

2) отраслевая тематика: разработка и апробация управленческой технологии создания и функционирования автомобильного кластера Самарской области, анализ научно-производственного потенциала Самарской области с целью формирования кластера медицинских и фармацевтических технологий, проектно-внедренческие работы по созданию организационных и правовых условий формирования лесного кластера в северо-восточном субрегионе Самарской области.

*Библиографический список*

1. Пилипенко И. В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов // Безопасность Евразии. – 2003. – № 3. – С. 580–604.

2. Пилипенко И. В. Принципиальные отличия в концепциях промышленных кластеров и территориально-производственных комплексов // Вестник Московского университета. Серия 5 География. – 2008. – № 5. – С. 3–9.

3. Портер М. Э. Конкуренция : пер. с англ. О. Л. Пелявского, А. П. Уриханяна, Е. Л. Усенко и др. ; под ред. Я. В. Заблоцкого, М. С. Иванова, К. П. Казаряна и др. – Изд. испр. – М. : ИД «Вильямс», 2005.

***I. Yu. Churkina****
**Churkina Inna, Graduate student of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
Inna290419840@rambler.ru

## INFLUENCE OF CLUSTERS ON REGIONAL DEVELOPMENT

*Key words: region, cluster, stability, competitiveness.*

*The development of regional clusters in Russia is one of the conditions for increasing competitiveness of domestic economy and intensification of public-private partnership mechanisms. Efficient policy of cluster support in the region is an effective tool to increase regional competitiveness, innovative potential and economic growth. Cluster promotion is also a very important condition for ensuring stability and economic independence of the region in the context of globalization.*

*© Чуркина И. Ю., 2011*

УДК 33
***Т. Е. Евтодиева****
**Евтодиева Татьяна Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент*
*Самарский государственный экономический университет, г. Самара*
evtodieva.t@yndex.ry

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

*Ключевые слова: кластер, экономический кластер, логистический кластер, инфраструктурный эффект, кооперационный эффект, агломерационный эффект.*

*Рассматривается понятие логистического кластера и его значение в экономическом развитии. Определена двойственная природа данного кластера, а также задачи, выполняемые им как элементом экономического кластера и как самостоятельным образованием. Особое внимание уделено структуре логистического кластера и субъектам, его формирующим.*

Условия функционирования отечественной экономики способствуют активизации деятельности по формированию кластеров. Особое внимание уделяется процессам формирования экономических кластеров, составной частью которых является логистический протокластер. Преимуществами кластерного подхода являются следующие аспекты их функционирования:

- во-первых, кластеры имеют в своей основе сложившийся устойчивый механизм распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую основу, которая опирается на совместную научную базу;

- во-вторых, предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций;

- в-третьих, важной особенностью кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики;

- в-четвертых, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям [4].

Прозрачность и непрерывный характер взаимодействий получения факторов производства от предприятий-участников кластера может приводить к более низкой стоимости сделок. Снабжение ресурсами внутри кластера облегчает коммуникацию, снижает транзакционные издержки, способствует общему обеспечению вспомогательного и поддерживающего обслуживания. Доступность местных ресурсов минимизирует необходимость в материально-производственных запасах, частично избавляет от необходимости затрат на импорт.

Основной проблемой организации логистических кластеров является неоднозначное определение как термина «кластер», так и термина «логистический кластер». Акцентирование внимания, на наш взгляд, только на транспортной составляющей логистической деятельности сужает и объективно не раскрывает на содержательном уровне использование кластерной формы в логистике. В связи с этим в целях отражения современных аспектов логистической деятельности в данной статье будет рассмотрено понятие «логистический кластер», производным которого является транспортно-логистический кластер.

Среди отечественных ученых, занимающихся проблемой кластеров, при определении данной дефиниции акцент делается чаще всего на субъектах, формирующих кластер. Преимущественно это неформальные объединения крупных, средних и малых предприятий, создателей технологий, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, сосредоточенных на ограниченной территории и осуществляющих совместную деятельность в процессе производства и поставки определенного типа продуктов и услуг.

Понятие «логистический кластер» рассматривается в научных исследованиях в приложении к определенному виду деятельности [1, 2, 5, 6, 7]. Имеющиеся определения сводятся лишь к перечислению субъектов, формирующих данный

кластер. Такой подход к пониманию кластера не позволяет отделить данную форму организации логистики от других и идентифицировать его от других видов кластеров, например от производственного кластера.

Логистический кластер – это устойчивое взаимодействие независимых географически сконцентрированных рыночных субъектов, реализующих логистические функции, усилия которых направлены на поддержание полного цикла основных и сопутствующих потоков и сквозную оптимизацию ресурсов от исходных поставщиков до конечных потребителей.

Целью формирования логистического кластера является использование конкурентных преимуществ определенной территории посредством совместного использования взаимосвязанными видами деятельности общих ресурсов, упрощения доступа к инновационным технологиям, мобилизации материальных и нематериальных активов и снижения транзакционных издержек взаимодействия за счет увеличения доверия между участниками кластера.

Основной особенностью логистической кластерной формы является трансформация отношений между ее участниками на организационно-плановой, а не на стихийно-рыночной основе. Логистические кластеры формируются на пересечении основных грузовых потоков и объединяют в себе множество профильных объектов.

Экономической основой логистической кластерной интеграции является социальный капитал, а основным управленческим ресурсом – административный ресурс. Только при наличии инициативы от муниципальных и государственных органов власти возможна целенаправленная кластерная политика конкретной территории, направленная не на поддержку отдельных предприятий и видов деятельности, а на развитие взаимоотношений между экономическими субъектами.

Роль административного ресурса проявляется в кластерной форме в мерах нормативно-правового обеспечения, инвестиционных, финансово-бюджетных механизмах, информационной поддержке. Значение центральных и местных органов власти возрастает при решении вопросов разработки и реализации планов необходимого технологического обеспечения национальных или региональных потребностей, согласованными изменениями политики стандартизации, установления взаимодействия крупного и малого бизнеса, регулирования естественных монополий и т. д.

В связи с этим данная форма организации логистической деятельности проявляется в наличии элементов сорегулирования, т. е. совместного участия в регулировании государства и различных рыночных субъектов, таких как инфраструктурные организации, научно-исследовательские институты и т. д. Следовательно, логистический кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между государством и другими институтами.

Логистический кластер имеет двойственную природу. Двойственность объясняется возможностью рассмотрения логистического кластера:

- во-первых, как инфраструктурного элемента (протокластера) экономического кластера;
- во-вторых, как самостоятельную форму кластерной интеграции.

В первом случае логистический кластер обеспечивает протекание потоковых процессов между производителями стратегически важных для конкретной территории товаров, сопряженными видами деятельности и потребителями, а также другими инфраструктурными образованиями. В данном случае задачей логистического протокластера является обеспечение взаимодействия элементов кластерной организации в целях повышения конкурентоспособности каждого участника кластера на основе использования преимуществ синергетического свойства.

Источниками получения синергетического эффекта при создании логистического кластера являются:

- централизация исследовательской работы (рыночных исследований, инновационных исследований, маркетинговых исследований и т. д.);
- финансовая экономия за счет сокращения транзакционных издержек;
- взаимодополняемость в области НИОКР;
- экономия, обусловленная масштабами деятельности;
- совместное использование территориальных материальных и нематериальных ресурсов.

Являясь инфраструктурным элементом экономического кластера, логистический протокластер способствует решению следующих задач:

1) обеспечение эффективного территориального построения транспортно-логистического и терминально-складского комплексов кластера для обслуживания грузопотоков;

2) оптимизация процесса доставки грузов с участием нескольких видов транспорта;

3) создание системы оперативного взаимодействия, планирования и диспетчерского регулирования в транспортных узлах и обеспечения

для грузопотока оптимального сервисного обслуживания;

4) формирование логистической информационной системы, обеспечивающей процесс информационного обмена участников кластера.

Без логистического протокластера экономический кластер в любом его проявлении не может быть дееспособным. Согласно теоретическим положениям различаются три основных вида экономических кластеров, обслуживание которых осуществляется с помощью логистического кластера:

- кластеры с регионально ограниченной формой экономической деятельности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.);

- кластеры с вертикальными производственными связями в узких сферах деятельности, образованные вокруг головных фирм или сети основных предприятий, охватывающих процессы производства, поставки и сбыта;

- отраслевые кластеры в различных видах производства с высоким уровнем агрегации (например, «химический кластер») или на еще более высоком уровне агрегации (например, «аэрокосмический кластер»).

Логистический кластер как самостоятельная форма образуется с целью управления технологическими цепочками от поставщиков сырья и производственных компаний до потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости и повышения логистического потенциала определенной территории, что способствует развитию данной территории.

Логистический кластер в этом случае выполняет следующие задачи:

1) позволяет формировать и развивать базовые терминально-логистические структурные элементы посредством создания грузоперерабатывающих терминалов, терминально-складских комплексов многоцелевого назначения, предоставляющих весь набор складских, таможенных и сопровождающих услуг;

2) повышает конкурентоспособность транспортных коридоров;

3) способствует снижению доли логистических (в первую очередь транспортных) затрат в валовом внутреннем продукте;

4) обеспечивает кооперацию и интеграцию малых и средних логистических организаций (транспортных, экспедиторских, предоставляющих услуги хранения и т. д.) в общую логистическую концепцию;

5) позволяет оперативно и инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к нестабильным рыночным условиям.

Структура логистического кластера образуется организациями и предприятиями, объединенными едиными материальными, информационными и финансовыми потоками. Логистический кластер концентрирует в себе:

- рыночных субъектов, формирующих, преобразующих и поглощающих материальные потоки (производителей, потребителей, коммерческих посредников);

- транспортные компании, представляющие наземный, водный, воздушный виды транспорта;

- экспедиторские компании, включая экспедиторов-курьеров, экспедиторов-агентов (брокеров), операторов смешанной перевозки грузов, линейные конференции (картели);

- складские комплексы, распределительные центры и терминалы;

- институциональные органы (Министерство транспорта, Министерство финансов, Комитет таможенного контроля, службы санитарно-эпидемиологического и ветеринарного контроля и т. д.);

- вспомогательных специалистов (финансовые организации, страховые компании, исследовательские организации, учебные центры подготовки и переподготовки персонала, консалтингово-аналитические организации, маркетинговые организации);

- организации, оказывающие сопутствующие услуги (обслуживание и ремонт транспортных средств, дорожно-строительные компании, сервисные организации).

Структуру логистического кластера можно представить следующим образом (рис. 1).

Иллюстрируемая схема (в силу многообразия реальной действительности и модельного ее представления) не может включать все компоненты, из которых состоит логистический кластер. Более развитые кластеры имеют в большей степени разветвленный массив участников, более широкий масштаб поддерживающих отраслей, глубокие связи с потребителями. Кластер может включать в себя стратегические альянсы предприятий с университетами, исследовательскими учреждениями, потребителями, технологическими брокерами и консультантами.




***Рис. 1.*** *Структура логистического кластера*

С точки зрения формирования структуры в логистическом кластере можно выделить два типа взаимодействий:

- горизонтальные взаимодействия, заключающиеся в функциональной интеграция различных участников, имеющих отдельную форму собственности, в единое целое;

- вертикальные взаимодействия, предусматривающие взаимодействия компаний, обслуживающих смежные этапы производственного процесса. В данной совокупности элементов может быть предусмотрено наличие инфраструктурного, кооперационного и агломерационного эффекта [3, с. 105].

Инфраструктурный эффект напрямую связан со снижением совокупных издержек, которые обычно включены в создание и эксплуатацию обслуживаемой инфраструктуры. Кооперационный эффект может быть связан с возможностью снижения транспортных и технологических издержек, которые формируются в процессе деятельности предприятий, близко расположенных к кластерной территории. Агломерационный эффект напрямую взаимосвязан с экономией издержек на масштабах перемещаемых в рамках логистического кластера товарных потоков.

Логистический кластер объективно обладает всеми преимуществами, которые дает экономическая интеграция на основе кооперационных связей. В научной литературе достаточно внимания уделено анализу кооперационных взаимодействий компаний в рамках экономического кластера. На наш взгляд, имеющиеся положения могут быть применены и в отношении логистических кластеров.

*Библиографический список*

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2004.

2. Логистика: Полный курс MBA / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлингова. – М. : Эксмо, 2008.

3. Новая экономика / под ред. проф. Е. Ф. Авдокушина, проф. В. С. Сухова / ВСЭИ. – М. : Магистр, 2009. – 543 с.

4. Проскура Д. В., Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28).

5. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы // Вопросы экономики. – 2002. – № 1.

6. Третьяк В. П. Кластеры предприятий. – Август Борг, 2006. – 132 с.

7. Хомуха С. А. Север, кластеры территориально-промышленных комплектов // Российское предпринимательство. – 2009. – № 3 (2). – С. 103–106.

***T. E. Evtodieva****
**Evtodieva Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of*
*Samara State Economic University, Samara*
evtodieva.t@yndex.ru

## ECONOMIC NATURE OF LOGISTICS CLUSTER

*Key words: cluster, economic cluster, logistics cluster, infrastructure effect, co-operative effect, agglomeration effect.*

*The article studies the notion of logistics cluster and its importance for economic development. The author explains the dual nature of such cluster, as well as the tasks it performs as part of the economic cluster and as an independent entity. Particular attention is paid to the structure of logistics cluster and its components.*

*© Евтодиева Т. Е., 2011*

УДК 33:002; 338; 658
***О. Л. Кудрявенкова****
**Кудрявенкова Ольга Львовна, кандидат экономических наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
olga-1973@inbox.ru

# АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА (РСЭК): МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

*Ключевые слова: региональный социально-экономический комплекс (РСЭК), трансформация стратегического управления региона.*

*Проанализированы направления для эффективного изменения парадигмы стратегического управления на мезоуровне: функциональное поле антикризисного управления РСЭК, стратегическое управление с позиций конкурентоспособности РСЭК.*

Выявление финансово-экономических и организационно-управленческих причин и разработка научно обоснованных мероприятий по преодолению негативных явлений в региональной социально-экономической системе, вызванных последствиями мирового экономического кризиса, представляет собой одну из важнейших задач управления предприятиями, отраслями, территориально-производственными комплексами и региональной экономикой в целом. Среди зарубежных ученых, в научно-прикладных исследованиях которых ставились вопросы целесообразности разделения подвидов управления, специализирующегося на феномене кризиса, и аннотировались идеи относительно значения, философии, целей, задач антикризисного менеджмента, следует отметить H. G. Becker, J. A. Clair, G. Haberland, R. Hoen, M. Jaenicke, H. W. Kopp, C. M. Pearson. Постановка вопросов относительно необходимости развития эффективных методологических подходов в антикризисном менеджменте содержится в работах отечественных ученых А. П. Градова, А. Г. Грязновой, Э. М. Короткова, В. П. Панагушина, Э. А. Уткина, А. Ю. Юданова и др.

Проявившись сначала в финансовой сфере, мировой экономический кризис начал сказываться на состоянии различных отраслей промышленности и региональных социально-экономических комплексов (РСЭК) России. В результате в трудном положении оказались регионы РФ с развитым промышленным сектором. В первом квартале 2009 г. объем промышленного производства в РФ сократился по сравнению с аналогичным периодом 2008 года на 14,3%.

Региональный промышленный или территориально-производственный комплекс, являясь важнейшим компонентом экономики регионов как объект стратегического планирования и антикризисного управления, представляет собой совокупность вертикальных и горизонтальных промышленных кластеров, а также отдельных производственных предприятий различных отраслей промышленности, расположенных и/или зарегистрированных на территории одного региона. РСЭК используют материальные и экономические ресурсы региона, региональную инфраструктуру и объединены в региональные логистические системы и цепи поставок общими материальными, финансовыми, информационными и сервисными потоками [1].

Проведенное исследование позволило сформулировать признаки и проанализировать основные тенденции трансформации развития РСЭК под воздействие кризисных факторов. В работе обосновывается система развития кризиса на предприятии, выделены зоны влияния факторов кризисного развития на трансформационные процессы промышленного предприятия. Блок «вход – воздействие» содержит семь основных групп элементов, означающих направленность и степень развития кризиса, – причины, факторы, признаки, предпосылки, тенденции, симптомы, тревожные сигналы, обусловливающие кризисное состояние, которое в конечном итоге может перерасти в кризис. Причины, факторы и предпосылки в работе объединены в причинно-логический подблок, определяющий возможность развития кризисной ситуации, а признаки, тенденции, тревожные сигналы и симптомы объединены в симптоматический подблок. Предложенное деление позволяет более системно подойти к исследованию процессов развития кризисов на мезоуровне.

В соответствии с законами неполноты и необходимого разнообразия теоретических систем представленная система, безусловно, не учитывает всего множества взаимозависимых факторов развития кризиса в разных отраслях промышленного, сервисного и некоммерческого секторов РСЭК, но отражает структуру и основные тенденции ее изменения, т. е. является разнообразной, какой является сама система экономики. Каждый элемент в подблоке включает в себя несколько внутренних элементов, составляющих самостоятельные подсистемы, оказывающие влияние на другие подсистемы и открытые к воздействию извне [3].

Анализ трудов отечественных и зарубежных экономистов показал, что вопросы стратегического планирования в условиях нестабильности внешней среды в наибольшей степени проработаны на уровне отдельных промышленных предприятий. Существующие общие методические подходы к стратегическому планированию и антикризисному управлению экономикой РСЭК не учитывают в полной мере территориальную специфику, состав и инфраструктуру промышленных комплексов, организационно-функциональную структуру цепей поставок и логистических систем, возможный финансово-экономический и организационно-хозяйственный потенциал регионов РФ, а также возможности различных инструментов регионального управления при их использовании для обеспечения высокой экономической эффективности промышленных предприятий региона при существенных негативных внешних факторах.

Региональные факторы (рис. 1) определяются стратегией и политикой региональных властей, национальные факторы формируются в результате функционирования федерального законодательства и организационно-правового регулирования, реализации стратегии социально-экономического развития страны и соответствующих федеральных целевых программ.




***Рис. 1.*** *РСЭК как объект системного организационно-экономического анализа и антикризисного стратегического управления*

Важнейшим стратегическим фактором развития региональной экономики является обеспечение интенсивных инвестиций в ресурсоэнергоэффективные технологии и производства перерабатывающих отраслей промышленности. Приоритетность формирования промышленных кластеров и обеспечение устойчивого развития отдельных предприятий как объектов инвестирования, а также разработка основных направлений формирования благоприятной социально-экономической среды определяются стратегическим планированием функционирования промышленности региона. Инвестиционная среда, представляющая собой совокупность экономи-

ческих, правовых, социальных и природных факторов, определяет инвестиционный потенциал РПК.

Миссия РСЭК может включать следующие разделы:

1. Стратегические цели.
2. Основные принципы и ценности.
3. Направления работы.
4. Способы работы с расположенными в регионе организациями.
5. Методы работы с населением.
6. Политика роста.
7. Финансовое обеспечение.
8. Культура отношений.

Серьезный вклад в концепцию стратегического планирования внесли K. Brockhoff, L. Kaufmann, W. Kipsch, H. MaaPen, M. K. Welde, P. Wilenmann, углубившие теоретические основы ориентированной на планирование и контроль версии контроллинга; R. Buchner, M. Burghardt, V. Krustek, E. Zur, L. Lachnit, J. J. Moder, C. R. Phillips, E. W. Davis, F. J. Heeg, A. Schmidt творчески развивали ориентированную на координацию концепцию экономической диагностики.

В современных условиях развития экономики приходится констатировать, что парадигмальный методологический инструментарий управления уже не в полном объеме соответствует требованиям ускорения смены экономических укладов и законам развития экономики. Классическая (кибернетическая) парадигма управления базируется на принудительной координации всех субъектов предприятия с целью обеспечения его устойчивого развития. Важнейшим принципом кибернетического подхода является подразделение системы на два класса – объекты и субъекты управления. Приведение управляемой системы в желаемое состояние реализовывается посредством жесткого директивного управления. В работе обосновывается, что современная стремительно развивающаяся экономическая среда диктует новые правила взаимодействия основных объектов системы управления. Роль субъекта управления в этих условиях становится качественно иной. Субъект управления, учитывая природу процессов в системе управления, будет не принуждать систему к переходу в новое состояние, а формировать благоприятные условия для того, чтобы она достигла будущего естественного состояния наиболее действенным образом. В результате в системе, формально остающейся кибернетической (имеется субъект и объект управления), изменяется сама парадигма управления: принуждение заменяется формированием условий для эффективного развития системы в пространстве естественных состояний.

Проведенный организационно-экономичекий анализ современных подходов к разработке стратегии развития региональных промышленных комплексов, а также мирового и отечественного опыта стратегического управления промышленностью на региональном уровне позволяет уточнить и дополнить определение регионального промышленного комплекса как объекта стратегического планирования с позиции конкурентоспособности как свойства социально-экономических систем.

Конкурентоспособность территории рассматривается в настоящее время в зарубежной литературе как одна из важнейших тем в региональной и городской экономике. Вместе с тем некоторые исследователи, в частности П. Кругман, относятся к современному «увлечению конкурентоспособностью» критично, считают, что конкурентоспособность – «атрибут компаний» [4]. Но многие ученые соглашаются, что окружающая среда (в том числе городская) оказывает заметное влияние на конкурентную позицию фирм. И. Бегг рассматривает термин «конкурентоспособность» с двух позиций: во-первых, с позиции уровня развития экономики города; во-вторых, в сравнении с другими городами. В этом смысле, по его мнению, конкурентоспособность города заключается в защите им своей доли рынка (аналогично компаниям). И. Бегг обращает внимание на то, что способность города конкурировать зависит от основных его «атрибутов», определяющих привлекательность города как места размещения «городских действующих лиц», и от сильных и слабых сторон экономических агентов [5].

Создание конкурентоспособной промышленности и некоммерческого сектора региона предъявляет особые требования к процессам модернизации на основе использования достижений научно-технического прогресса, международных стандартов качества продукции и охраны окружающей природной среды; к повышению уровня человеческого потенциала региона, определяемого прежде всего квалификацией и компетентностью инженерно-технических специалистов и менеджеров, рабочих и служащих, здоровьем населения, а также условиям развития логистических сетей и роста платежеспособного спроса на региональную промышленную продукцию. Эти показатели (рис. 2) организационно-экономического состояния про-

мышленных кластеров и отдельных предприятий РСЭК могут быть обеспечены за счет повышения уровня оплаты труда; организационно-технического и финансового оздоровления организаций; увеличения объемов госзаказа и расширения его номенклатуры; льготного налогообложения, системы кредитов и штрафов, выплат целевых субсидий; создания определенного имиджа отечественного производства, содействия продвижению наукоемкой российской продукции на экспорт; развитию межрегиональных логистических сетей [2, 3].




1 – градообразующие промышленные предприятия или кластеры; 2 – системообразующие промышленные предприятия или кластеры (обеспечивающие выполнение международных договоров, важнейших государственных заказов и т.п.); 3 – добывающие и агропромышленные предприятия; 4 – строительные организации; 5 – наукоемкие предприятия; 6 – предприятия промышленной инфраструктуры и логистические сети; 7 - малые и средние предприятии промышленности; 8-научные и учебные организации; 9-предприятия инновационной инфраструктуры промышленности (технопарки, бизнес-инкубаторы, венчурные компании)

***Рис. 2.*** *Матрица для формирования антикризисных мероприятий по переходу к развитию регионального промышленного комплекса и промышленных кластеров в условиях финансово-экономической нестабильности*

При обсуждении понятия «конкурентоспособность» возникает вопрос о территориальной конкуренции. Это понятие интерпретируется учеными по-разному. Л. Бадд рассматривает его с двух сторон: с одной стороны, существует конкуренция между определенными видами деятельности или рынками, которые действуют с территории городов (локализационная экономия), с другой стороны – конкуренция между характеристиками городов и их социальным капиталом, например инфраструктурой, квалифицированными кадрами (урбанизационная экономия) [6].

Особенно актуальной эта теория становится в связи с возрастанием роли городского уровня управления, что в большей степени проявляется в развитых странах, но также получает распространение и в странах переходной экономики и развивающихся странах. «В Европе на место прежних городских иерархий приходит европейская система городских регионов, где города и регионы конкурируют друг с другом за приток новых мобильных инвестиций и поддержание уже установленных экономических связей» [7]; «…общемировые и местные уровни принятия решений станут более важными. Этот сценарий предполагает энергичную конкуренцию городов друг с другом за инвестиции и торговый сектор» [8].

Функциональное поле антикризисного управления РСЭК как системы представляет собой отображение его предметной области, включающей в себя элементы, возникающие на стыке взаимодействия систем управления разных уровней (работник, предприятие, муниципальное образование, область, регион, государство).

Из этого следует, что антикризисное управление может быть представлено двумя целевыми функциями. Финансовая функция заключается в максимизации по истечении периода такого управления рыночной стоимости предприятия-банкрота, чего необходимо достигнуть в результате финансового оздоровления и эффективного инвестирования в новые для предприятия сферы деятельности. Социальная функция состоит в сохранении предприятия как действующего и способного предоставлять применение местному труду и капиталу, а также привлекать инвестиции.

*Библиографический список*

1. Грицких Н. В. Социально-производственный паспорт территории: структурно-аналитический подход // Проблемы управления развитием социальных систем: личности, организации, территории : материалы научно-практической конференции (22–23.03.2007 г.). – Иркутск : Иркутск. гос. ун-т, 2007. – С. 165–168.

2. Ельчанинов Д. В. Современные экономические инструменты антикризисного управления предприятиями : монография. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2008. – 108 с.

3. Мешалкин В. П., Белых Н. Ю. Региональный промышленный комплекс как объект стратегического управления // Российское предпринимательство. – 2009. – № 7. – С. 160–165.

4. Krugman P. Making sense of the competitiveness debate // Oxford revie of Economic policy. – 1996. – No. 12. – P. 17–25.

5. Begg I. Cities and competitiveness // Urban Studies. – 1999. – Vol. 36. – P. 795–809.

6. Budd L. Territorial Competition and Globalization: Scylla and Charybdis of European Cities // Urban Studies. – 1998. – Vol. 35. – P. 663–685.

7. Berg L., Braun E., Meer J., van der. National Urban Policy in the European Union. — Rotterdam, 1997.

8. Паркинсон М., Хардинг А. Города Европы в 2000 году: новая эра предпринимательства? // Городское управление. – 1998. – № 10. – С. 59–60.

***O. L. Kudryavenkova****

**Kudryavenkova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*

olga-1973@inbox.ru

## CRISIS MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC COMPLEX (RSEC): METHODOLOGICAL TOOLS

*Key words: regional socio-economic complex (RSEC), transformation of strategic management in the region.*

*The article analyzes main directions of changing the paradigm of strategic management at the meso-level to more effective functioning. This includes the functional field of RSEC crisis management, as well as strategic management in terms of RSEC competitiveness.*

*© Кудрявенкова О. Л., 2011*

УДК 332.1
***Е. В. Кулапина****
**Кулапина Елена Владимировна, аспирант*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
elena-kulapina@yandex.ru

# ВОЗМОЖНОСТИ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОРОДА ТОЛЬЯТТИ

*Ключевые слова: особая экономическая зона, интеллектуальный потенциал региона, инновационные механизмы управления, малое предпринимательство, интеллектуальные услуги, консалтинг.*

*Обосновывается своевременность создания особой экономической зоны в городе Тольятти, определяются основные факторы, благоприятствующие этому процессу. Кроме того, подчеркивается необходимость развития высокотехнологичных производств для использования интеллектуального потенциала города. В этой связи актуальным является вопрос об использовании управленческих инноваций и консультационной поддержки развития, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса. Для поддержки предпринимательства в особой экономической зоне должны быть созданы не только соответствующие экономические и правовые условия, но и разработан организационно-управленческий механизм, позволяющий оптимально использовать и развивать интеллектуальный потенциал города и региона.*

Экономический кризис отчетливо проявил проблемы моногорода Тольятти. В качестве одного из подходов к решению данных проблем правительством принято решение о создании в прилегающем к городу районе особой экономической зоны.

К числу необходимых условий для создания особой экономической зоны вблизи Тольятти можно отнести: удобное географическое положение, развитые транспортные коммуникации, благоприятные природно-климатические условия. Действительно, Самарская область и город Тольятти находятся на Средней Волге, имеют международный аэропорт, разветвленную сеть железных и автомобильных дорог, включая федеральную трассу М5, красивейшие природные места Самарской Луки и Жигулей.

В регионе имеется достаточно развитая производственная и социальная инфраструктура, в которые входят объекты энергоснабжения (Жигулевская ГЭС), современные средства связи и сервиса, множество учреждений профессионального образования разного уровня, здравоохранения и культуры. Перепись населения 2010 г. показала естественный прирост жителей области, и в первую очередь г. Тольятти, который отличается наиболее благоприятной возрастной структурой населения. Здесь самая высокая доля населения трудоспособного возраста среди территорий Самарской области: по состоянию на 01.01.2010 г. эта доля составила 64,0% (в Российской Федерации – 63,0%); средний возраст жителей – 38 лет – ниже, чем в целом по РФ – 38,8 года, и по Самарской области – 39,4 года [5].

В текущем 2011 году федеральные торговые операторы вновь стали проявлять интерес к Тольятти, но важнее то, что стал расти спрос на производственно-складские площади и на помещения свободного назначения. Это связано с тем, что как у местных, российских, так и у зарубежных партнеров ОАО «АВТОВАЗ» возникла необходимость размещать производства автокомплектующих. И соответственно, сейчас идет поиск подходящих площадок.

На наш взгляд, наиболее важным фактором для успешной реализации проектов особой экономической зоны должен стать профессионализм специальных органов управления на основе четкого распределения их полномочий и сферы ответственности, а главное – интеграции их деятельности с другими органами местной, региональной и федеральной власти, с бизнес-сообществом. Предлагаемую автором концепцию интеграции управления деятельностью малого и среднего бизнеса региона для получения общего результата на основе эффекта синергии можно представить моделью (рис. 1).

В настоящее время в Тольятти созданы и функционируют Агентство экономического развития (АЭР), дирекция особой экономической зоны. Полагаем, что Агентство экономического развития не должно ставить задачу как можно быстрее наполнить ОЭЗ резидентами, город должно интересовать их качество. Разместить в зоне простые производства с устаревшими тех-

нологиями, занимающими много места, но при этом не создающими продукты с высокой добавленной стоимостью, – несложная задача. Полагаем, что такого рода инвесторы найдутся быстро, но это не путь города с молодым и образованным населением.

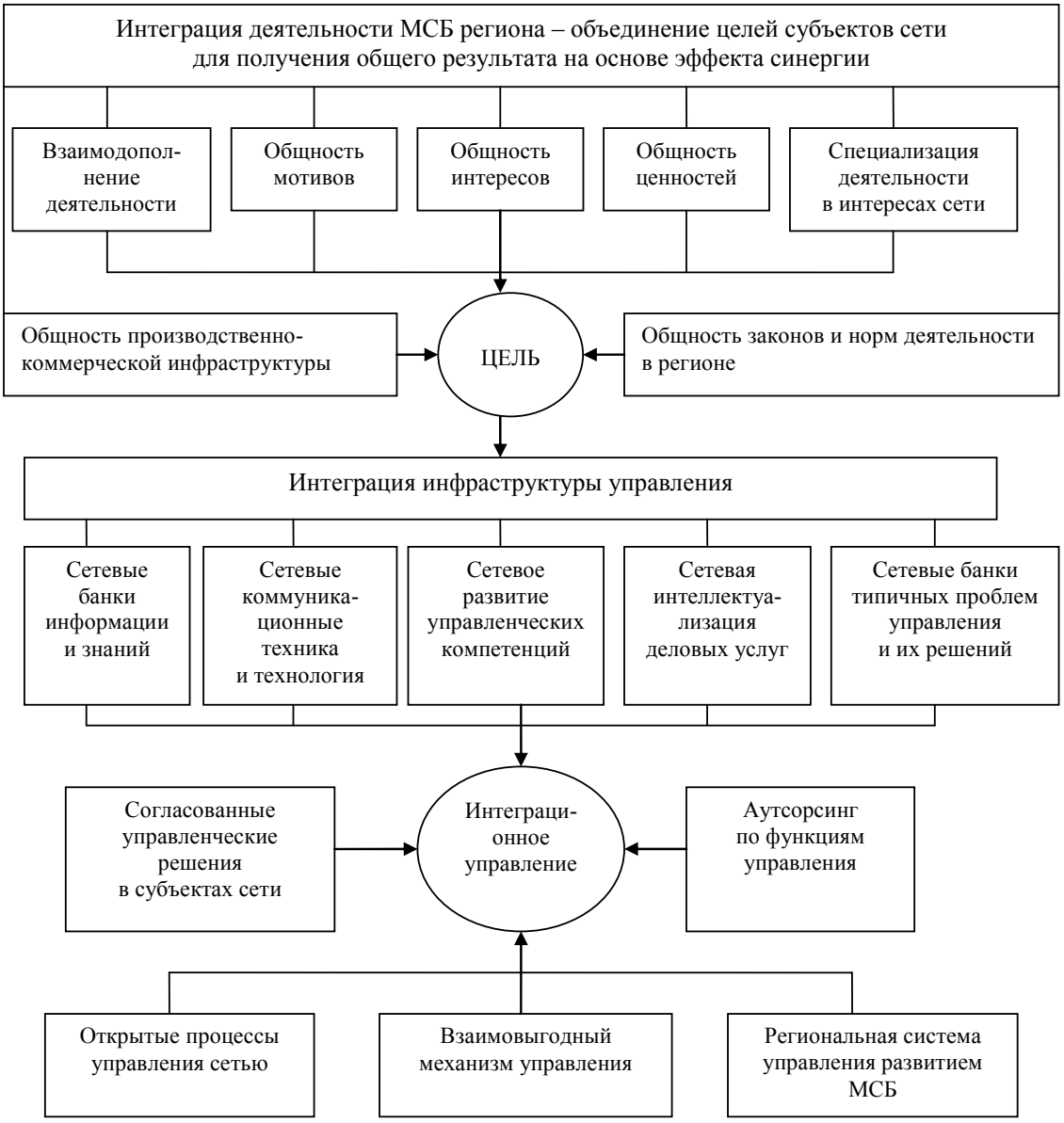



***Рис. 1.*** *Концепции управления развитием МСБ региона*

Федеральное правительство и правительство Самарской области поставили перед властями города и региона задачу создания высокотехнологичных рабочих мест на предприятиях, выпускающих продукт с высокой добавленной стоимостью. Собственно, в этом и есть основная цель диверсификации экономики и уход от монозависимости, за которым придет достойная заработная плата и налоговое наполнение городского и областного бюджетов. Ставится задача, чтобы количество резидентов особой экономической зоны, связанных с автомобилестроением, было не больше 30–40%.

Планируется, что производства в ОЭЗ начнут работать в 2013 году, именно в это время потребуются квалифицированные специалисты, о подготовке которых надо думать уже сейчас. Вместе с тем следует отметить, что особая экономическая зона является инвестиционным проектом с высокой степенью риска и не вполне просчитываемыми конечными результатами, что требует умения управлять в нестабильной экономической и политической среде. Для создания продуманной программы развития данного проекта, а также интеграции усилий для его реализации необходимо, на наш взгляд, ши-

рокое участие в нем экономически активного населения города, привлечение местной властью к этой работе интеллектуальных ресурсов, которые в городе также пока еще имеются.

На наш взгляд, проводимые преобразования в ОАО «АВТОВАЗ» и в других организациях города Тольятти и Самарской области должны в максимальной степени опираться на реализацию человеческого капитала, этот подход наиболее актуален для нашей области, интеллектуальный потенциал, который пока еще высокий, несмотря на начавшуюся интенсивную «утечку мозгов» в центральные регионы и за рубеж, где они находят активное применение. Наметившийся процесс снижения интеллектуального коэффициента г. Тольятти и Самарской области необходимо срочно приостановить, и сделать это можно максимальным привлечением специалистов к процессу «софтизации» производства и социальной жизни, создания и развития сферы деловых интеллектуальных услуг для малых и средних предприятий.

С позиции теории человеческого капитала безработица является формой омертвления капитала (рабочей силы), а следовательно, крайне вредна своими социально-экономическими последствиями [2, с. 38]. Социологи приводят такие общеизвестные данные: «В США, например, рост безработицы на один процент ведет к увеличению числа убийств на 5,7%, самоубийств – на 4,1%, заключенных – на 4%, пациентов психиатрических больниц – на 3,5%». Следует понимать, что негативное влияние массовой безработицы сказывается скорее на уровне региона, чем на уровне отдельной организации (массовое сокращение позволяет отдельным фирмам повысить прибыль за счет усиления эксплуатации), поэтому управление ею есть государственная обязанность. Оживление трудовых ресурсов (развитие малых предприятий для самозанятости населения) многократно окупает затраты на снижение уровня безработицы [3, с. 258].

В предшествующие два года существенные по объему инвестиции, поступавшие на реструктуризацию ОАО «АВТОВАЗ», в основном тратились на временную занятость, высвобождение персонала, а не на создание новых рабочих мест. Мы полагаем, что сейчас, когда острый социальный кризис в городе преодолен, нужен другой подход к инвестициям: вложение средств должно идти в развитие управленческой инфраструктуры, в активизацию использования имеющегося в городе человеческого капитала.

Региональная система использования профессиональных кадров требует серьезной модернизации: практически по всем показателям образовательный потенциал населения Тольятти и Самарской области превосходит средние по России.

Безусловно, молодым специалистам часто не хватает навыков, умения интегрировать знания для их применения. Настораживает также тот факт, что обучающие программы переподготовки и дополнительного образования зачастую не отвечают задачам современного социально-экономического прогресса и условиям успешного функционирования на конкурентном рынке. Данная проблема в Тольятти, как и в России, более чем актуальна, а одной из основных причин, оказывающих негативное влияние в целом на недоиспользование образовательного уровня человеческих ресурсов региона, является отсталость кадровой политики большинства предприятий и организаций, ориентированных в основном на достижение текущих результатов, а не на перспективное развитие. Инвестиции в систему управления такими предприятиями ограничиваются приобретением персональных компьютеров, множительной техники и систем связи. Инвестиции в развитие автоматизированных систем управления производством, интра- и инфраменеджмента предприятия, системы управления персоналом и позиционированием организации на рынке практически не осуществляются.

Кризис показал, что в Самарской области налицо большой дефицит менеджеров-профессионалов, в том числе и среди высших эшелонов управления предприятиями. И это при том, что в регионе уже много лет действует президентская программа подготовки руководителей. Считается, что на крупном предприятии часто руководителю службы достаточно иметь знания и компетенции в узкой функциональной области деятельности. На самом же деле ему не хватает знаний и владения конкретными технологиями в области экономики, права, управления персоналом.

В этих условиях труднее всех приходится предприятиям малого бизнеса, тем более что они находятся еще в начальной стадии развития жизненного цикла организаций, а реальная внешняя поддержка становления и развития отсутствует. Персонал этих предприятий должен иметь широкую компетенцию и высокую трудовую активность. Для развития интеллектуального потенциала в регионе нами был разработан стратегический подход инновационного управления малым предпринимательством, который представлен на рис. 2.

Однако модель трудового поведения узких специалистов, исполнителей указаний преобладает среди кадрового потенциала города, и это вполне объяснимо, ведь градообразующим предприятиям Тольятти был и остается АВТОВАЗ, и большинство городских предприятий зависят от него. Значительная часть работоспособного населения города Тольятти работает на автозаводе или на смежных с ним предприятиях, в социальной сфере, зависящей от него. В интегрированных с заводом предприятиях работали дилеры, производители комплектующих изделий, поставщики. Кроме того, в последние годы на заводе часто менялись команды управляющих, и большая часть финансовых потоков и доходов от автобизнеса стала перемещаться из города, что не прибавляло возможностей для позитивного изменения имиджа города на основе развития малого и среднего бизнеса.

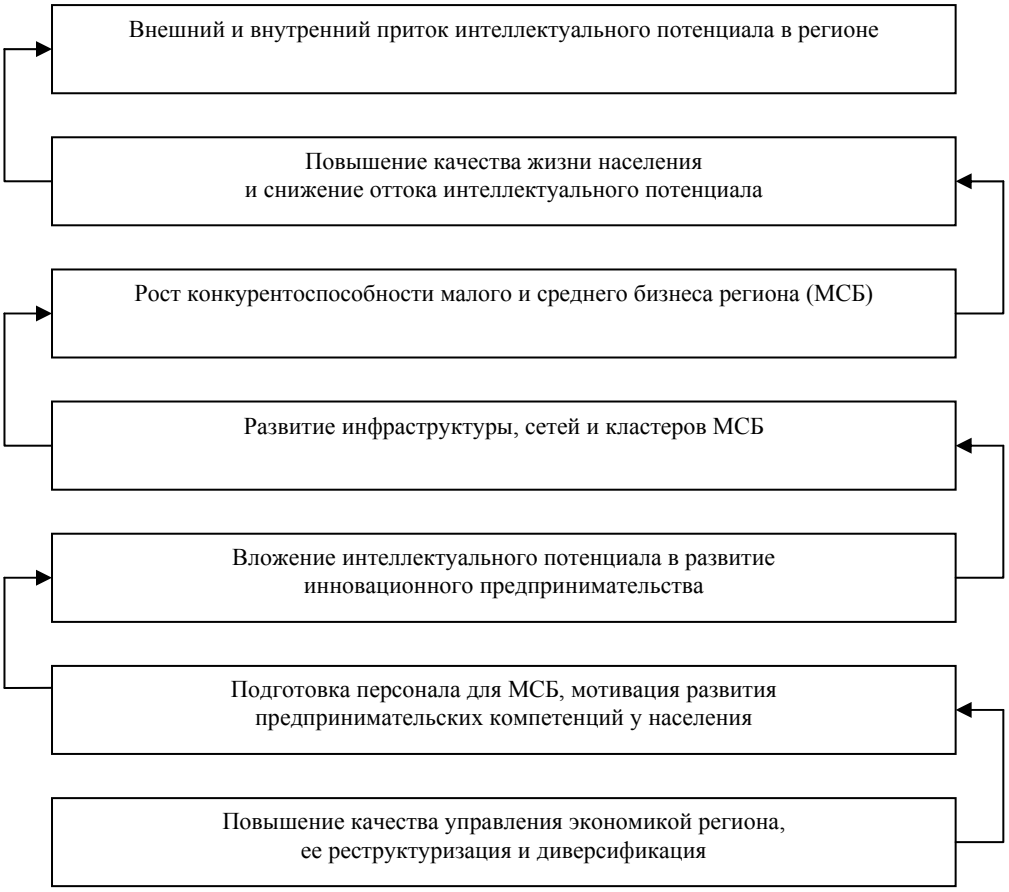



***Рис. 2.*** *Стратегическое развитие интеллектуального потенциала в регионе на основе инновационного управления малым предпринимательством*

В начале 2000-х годов считалось, что в среднем в стране доля малого бизнеса составляет 30% от общего количества предприятий, а в Тольятти она оставалась на уровне 10%. После экономического кризиса 2008 г. малых предприятий в городе стало еще меньше: по статистике на начало 2010 года в Тольятти работало чуть более 1000 малых предприятий, хотя до кризисного 2008 года их насчитывалось в два раза больше [1].

На сокращении числа малых предприятий сказалась не только монополия в городском бизнесе автомобильной отрасли, но и приход на рынок федеральных сетей. В Тольятти пришли компании – своеобразные «насосы» по перекачиванию денег в другие регионы, прежде всего в Москву, Санкт-Петербург, Краснодар. В первую очередь мы имеем в виду сетевые структуры: «Лента», «О'Кей», «Метро», «Реал», «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток» и другие. Они также способствовали тому, что городской финансовый оборот уменьшился, а общие с крупными структурами законодательные подходы к крупному и малому бизнесу изначально ставили его в неравные условия в нашем городе.

В России за последние годы исполнительной и законодательной властью было принято немало различных мер, направленных на под-

держку малого предпринимательства, но в основном декларативного характера. Результативность их оставляет желать лучшего, да и складывается такое понимание, что результаты никому не нужны. Выпущено множество законов и постановлений на федеральном, региональных и местных уровнях о поддержке малого бизнеса, осуществлено финансирование создания различных структур в помощь предпринимателям, выделены гранты. Только эффективного мотивационного механизма реализации законов и программ нет, а то, что есть, действует зачастую неэффективно.

Поэтому предпринимательству приходится не только предпринимать, но и преодолевать экономические и административные проблемы, которых за этот период было немало в отсутствие действенной и своевременной интеллектуальной их поддержки в городе и регионе. Спасение утопающих – дело рук самих утопающих, и тольяттинский бизнес сам ищет способы выжить в предлагаемых обстоятельствах. Пока не будут созданы предприятия, которые производят реальный продукт, деятельность которых будет направлена на привлечение финансовых ресурсов в город, ситуация вряд ли изменится. Для функционирования и развития таких предприятий требуется не только финансовая, но и информационная, нормативно-правовая, интеллектуальная поддержка при решении множества проблем управления. Для того чтобы город вышел на уровень 2008 года по уровню жизни и доходов людей, надо создать порядка пяти тысяч инновационных малых и средних предприятий, для успешной работы которых на местном уровне должна быть создана поддерживающая инфраструктура.

Предприниматели не должны оставаться один на один со своими проблемами, тем более что в Тольятти предпринимательское сообщество еще не имеет большого влияния. Для того чтобы выстоять в эти непростые годы и вывести население города на достойный уровень жизни и благосостояния, необходима совместная работа администрации города и области, Торгово-промышленной палаты, просто активных руководителей по продвижению и лоббированию интересов тольяттинского бизнеса, особенно в сфере малого и среднего предпринимательства, Агентства экономического развития, руководителей особой экономической зоны. Необходимо сформировать практически действующий механизм и, не откладывая на следующие годы, принять комплексную программу мер поддержки и развития малого бизнеса в регионе (рис. 3).




***Рис. 3.*** *Модель управляющего воздействия субъекта региональной и муниципальной власти на развитие малого и среднего бизнеса*

Заметим, что без развития в регионе деловых услуг и консалтинга вообще невозможно ожидать крупных инвестиций в реальную экономику. Ведь перед предприятием, планирующим привлечь инвестиции, встают прежде всего две трудно разрешимые задачи: с одной стороны, оно должно проявить максимальную открытость, с другой – показать себя в лучшем свете, обосновав свою привлекательность для вложения средств. С этой целью предприятию приходится осуществлять определенные мероприятия, повышающие его инвестиционную

привлекательность: провести стратегический анализ; диагностику адаптированности предприятия к изменяющимся условиям внешней среды; определить его сильные и слабые стороны, поставить и решить задачи по укреплению конкурентного потенциала.

Практика прямого администрирования инноваций должна постепенно уступать место косвенным методам содействия, фокусируясь на создании поддерживающих институциональных структур, внедрения инновационного управления хозяйствующими субъектами и всей экономикой региона. Уже сегодня надо речь вести о том, как наполнить реальным содержимым IT-парк «Жигулевская долина», который уже в 2012 году должен начать работу в Тольятти. Как известно, парк будет работать по трем основным направлениям: автомобилестроение, нефтехимия и аэрокосмическая отрасль. Мы считаем, что пора думать и об автоматизации управленческих технологий, учете и паспортизации малых предприятий региона, организации для них аутсорсинга и краудсорсинга для решения возникающих на них проблем функционирования и развития предприятий малого предпринимательства и их решения. Именно эти действия позволят интегрировать потенциал различных специалистов в области управления маркетинговой деятельностью, производством и персоналом с компетенциями специалистов по прикладной информатике технологического парка «Жигулевская долина».

В июне 2011 года рекрутинговая компания HeadHunter г. Тольятти провела исследование среди молодых специалистов города о том, готовы ли они ради работы переехать в другой город. В процессе изучения проблемы были проанализированы данные из 10 тыс. резюме тольяттинцев, размещенных на сайте HeadHunter в течение 2011 года. По результатам анализа данной компании, 41% студентов и молодых специалистов Тольятти готовы ради работы переехать в другой город, из которых 28% молодых тольяттинцев хотели бы переехать в Москву. На втором месте в списке десяти желаемых городов для переезда находится Самара, так как 25% из числа студентов и молодых специалистов, ищущих карьерные возможности в других городах, хотели бы жить и трудиться в областном центре. 10% молодых тольяттинцев мечтают работать за рубежом. В Санкт-Петербург хотели бы переехать 9% профессионально мобильных людей, столько же молодежи отдали свой голос Казани. 6% мечтают о переезде в Нижний Новгород, а молодых тольяттинцев, желающих переехать и работать в городе Сочи, набралось 5%. 4% голосов респонденты отдали городу Краснодару. Еще 2% хотели бы переехать в Ростов-на-Дону. По 1% голосов получили Екатеринбург и Волгоград [4].

Это показывает, что молодых тольяттинцев привлекают города-миллионники и другие крупные города с благоприятным инвестиционным климатом, где лучше используют интеллектуальный потенциал населения. Однако стоит отметить, что 59% молодых людей не готовы к перемене места жительства и намерены строить свою карьеру в родном Тольятти.

Сменить место жительства ради построения карьеры для молодежи вполне объяснимо. Города-миллионники привлекают начинающих игроков рынка труда своим экономическим потенциалом, уровнем развития и возможностями для построения карьеры и быстрого старта. Москва и Санкт-Петербург предлагают в настоящий момент наибольшие размеры заработных плат, большие карьерные возможности в различных направлениях, возможность работы на совместных предприятиях с периодическими зарубежными стажировками. Самара же является ближайшим городом-миллионником и демонстрирует хорошие экономические показатели для построения карьеры и повышения социального статуса человека. Привлекательность Казани и Нижнего Новгорода для тольяттинцев объясняется формирующимися статусом и имиджем этих городов. Казань умело работает над созданием собственного бренда, формируя привлекательный имидж города, а Нижний Новгород как столица Поволжского региона имеет для своего развития больше административного ресурса. По данным HeadHunter, в настоящее время в Тольятти на одну вакансию приходится по два кандидата, а на одну вакансию для молодых специалистов, не имеющих опыта работы, претендуют десять человек.

В настоящее время в Тольятти условий для построения карьеры и больших карьерных перспектив для молодых специалистов недостаточно. Для того чтобы снизить тенденцию по убыванию из города молодых специалистов, городским властям нужно подумать над решением по удержанию выпускников учебных заведений в экономике родного города. В то же время молодым людям, для того чтобы обеспечить себе возможность окончания учебного заведения и получить желаемую оплачиваемую работу в Тольятти, нужно уже на начальных сроках обучения думать о трудоустройстве. В 2011 году с целью поддержания и развития малого бизнеса

в регионе один из университетов города Тольятти начинает подготовку менеджеров по управлению малым бизнесом.

Современный этап мирового развития уже в меньшей степени зависит от крупной промышленности, с поточным способом производства, а на первый план выходят способности к созданию качественно иных технологий и способов производства, а главное, подходов, методов и конкретных технологий управления. Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и целых регионов и далее будет зависеть от умения их руководителей предвидеть вызовы времени, очень быстро обновлять технологии производства и управления, т. е. от максимального использования имеющегося интеллектуального потенциала.

И поэтому само строительство нескольких технопарков и бизнес-инкубаторов в Самарском регионе не сможет сильно изменить его экономическое положение. Для этого необходима долгосрочная программа образовательного, научного и инновационного развития экономически активной части населения региона, так как практика показывает, что основные долгосрочные инвестиции идут главным образом не за природными и техническими ресурсами, а за кадровыми, интеллектуальными и научными того или иного региона мира.

Таким образом, развитие системы инфраструктурного обеспечения малых предприятий региона, на наш взгляд, должно включать следующие направления:

- инвентаризация и паспортизация малых предприятий;
- поддержка действующих элементов инфраструктуры (центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, технопарки, фонды и другие), создание недостающих звеньев и объектов инновационной инфраструктуры (достраивание «технологических коридоров»), обеспечивающих быстрое продвижение инноваций от исследований к коммерциализации и выпуску промышленной продукции;
- комплексное развитие инновационной инфраструктуры территорий с высокой концентрацией научного потенциала (г. Самара, г. Тольятти);
- формирование и ведение территориальной базы данных по законченным исследованиям, разработкам, технологиям, готовым к освоению в производстве, для использования их заинтересованными организациями;
- накопление сведений о потребностях в инновационной продукции (технологиях) и оперативное информирование о них разработчиков технологий – высших учебных заведений и научных организаций;
- интеллектуальная и организационная поддержка взаимовыгодных связей между организациями на областном, межрегиональном, международном уровнях;
- развитие региональной информационной сети на базе современных телекоммуникационных технологий и обеспечение малым предприятиям доступа к международным информационным ресурсам;
- создание единой региональной системы технического, производственного, коммерческого и интеллектуального обслуживания деятельности малого бизнеса

*Библиографический список*

1. Григорьев Ф. Третий лишний. Количество малого и среднего бизнеса в Тольятти сократилось в два раза // Понедельник: деловая газета Тольятти № 40 (372) URL: http://www.ponedelnik.info (дата обращения 07.12.2009).

2. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала : учеб. пособие. – СПб. : СПбУЭФ, 1996. – 141 с.

3. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. – М. : Алгоритм-ЭКСМО, 2006. – 864 с.

4. Куда податься // Управление по связям с общественностью Финансовой группы БКС. URL: http://www.bcs.ru/broker/print (дата обращения 17.06.2011).

5. Отчет о социально-экономическом развитии городского округа Тольятти за 2010 год. Итоговые материалы о социально-экономическом развитии городского округа Тольятти за 2010 г. // Мэрия городского округа Тольятти: официальный портал. URL: http://www.tgl.ru/tgl/meria/ekonomics/prognoz/otset/detal.htm?id=10333567@cmsArticle (дата обращения 25.03.2011).

6. Сергиенко Е. Bosch задумался о расширении производства в России // РБК Daily: Ежедневная деловая газета. 2011. URL: http://www.rbcdaily.ru/2011/04/18/industry/562949980087333/print/ (дата обращения 18.04.11).

***E.V. Kulapina****
**Kulapina Elena, Graduate student of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
elena-kulapina@yandex.ru

## POSSIBILITIES OF USING SPECIAL ECONOMIC ZONE FOR INTELLECTUAL POTENTIAL DEVELOPMENT IN TOGLIATTI

*Key words: Special Economic Zone, intellectual potential of the region, innovative management tools, small business, intellectual services, consulting.*

*The author explains the timeliness of creating special economic zone in Togliatti, and identifies the main factors supporting this process. In addition, the article emphasizes the need for development of high-tech production, using intellectual potential of the city. In this regard, the use of management innovations and consulting support for development becomes relevant, especially for small and medium businesses. In order to support business in special economic zone, there should be created appropriate economic and legal conditions. It is also necessary to develop organizational and management mechanism for optimal use and development of intellectual potential of the city and the region.*

*© Кулапина Е. В., 2011*

## РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 332.872.4
***А. Ю. Ляхов****
**Ляхов Алексей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент*
*Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара*
alexei.lyahov@gmail.com

# СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, система управления жилищным фондом, критерии развития, дерево целей, органы государственной власти региона, органы местного самоуправления, муниципальное образование.*

*Представлен подход к формированию структурной модели управления жилищно-коммунальным хозяйством региона. В качестве основных подсистем предлагается рассматривать совокупность систем управления жилищным фондом муниципальных образований региона. Разработана проблематика функционирования систем управления жилищным фондом. Кроме того предложен вариант целеполагания при развитии системы, а также совокупность критериев развития системы, с помощью которых можно обеспечить комплексную диагностику развития.*

Данная статья подготовлена в рамках проведения теоретического исследования по научно-исследовательскому проекту «Организационно-экономическое обеспечение развития системы управления жилищным фондом муниципального образования» выполняемого в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы.

В рамках реализации научно-исследовательского проекта был выполнен анализ статистических и ведомственных показателей развития ЖКХ городских округов Самарской области, анализ развития системы управления жилищно-коммунальной сферой муниципальных образований региона.

По результатам исследования разработана структурная модель управления жилищно-коммунальным хозяйством региона. Основной составляющей жилищно-коммунальной сферы региона предлагается рассматривать совокупность систем управления жилищным фондом муниципальных образований.

Это обусловлено тем, что центральное место в организации предоставления потребителям жилищно-коммунальных услуг занимает процесс управления жилищным фондом. Субъектом управления в данном процессе будет являться управляющая организация независимо от организационно-правовой формы. Объектом управления является жилищный фонд. По результатам исследования выявлено, что система управления жилищным фондом в частном случае (система управления конкретным многоквартирным домом или группой домов) будет являться объектом управления для органов местного самоуправления. Тем самым совокупность частных систем управления жилищным фондом, сложившаяся на территории муниципального образования, будет представлять собой объект управления в системе управления жилищным фондом муниципального образования. В структуру данного объекта управления будут также входить организации по управлению и эксплуатации жилищного фонда. В российской практике организации по эксплуатации жилищного фонда зачастую представляют собой единое целое с управляющей организацией.

Ресурсоснабжающие организации не входят в объект управления рассматриваемой системы, поскольку основные функции по регулированию деятельности указанных организаций переданы на региональный уровень. С 2010 года на региональный уровень переданы функции по регулированию тарифов на холодную воду и водоотведение. Таким образом, в структуру объекта управления системы управления жилищно-коммунальным хозяйством региона будет входить совокупность сложившихся систем управления жилищным фондом на территории муниципальных образований региона и совокупность

ресурсоснабжающих организаций на территории региона. Субъектом управления в данной системе будут являться органы государственной власти субъекта РФ. В данном исследовании система управления жилищным фондом муниципального образования является *проблемосодержащей системой* (рис. 1).

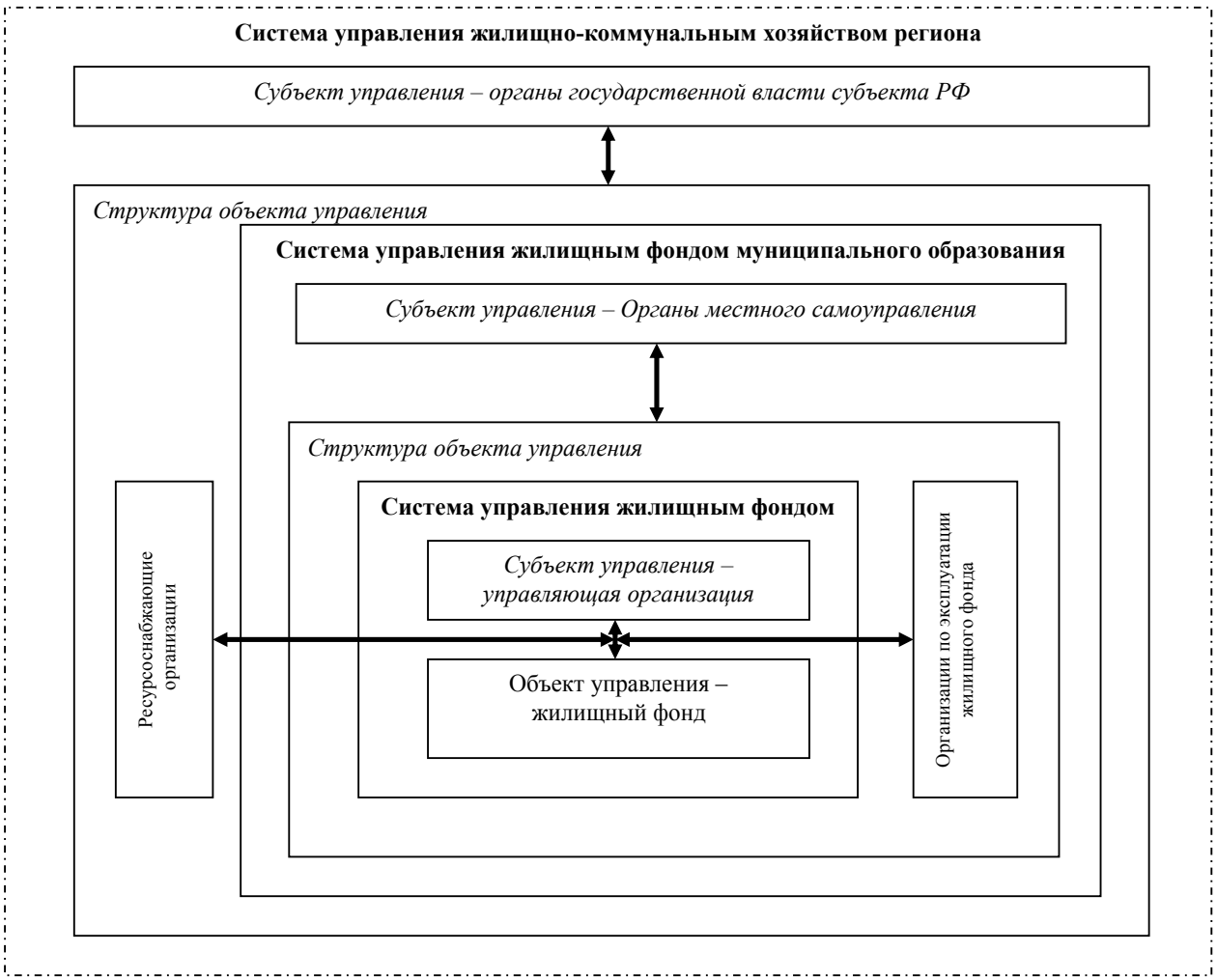



***Рис. 1.*** *Структурная модель управления жилищно-коммунальным хозяйством региона*

Таким образом, структурная модель управления жилищно-коммунальным хозяйством региона будет представлять собой совокупность следующих элементов:

- система управления жилищно-коммунальным хозяйством региона – надсистема;
- система управления жилищным фондом муниципального образования – система;
- система управления жилищным фондом – подсистема;
- совокупность ресурсоснабжающих организаций региона.

Построение проблематики ведется путем определения проблем каждого структурного элемента системы управления жилищным фондом муниципального образования. В соответствии с разработанной моделью системы выделены следующие элементы:

- жилищный фонд[1];
- организации по управлению и эксплуатации жилищного фонда;
- органы местного самоуправления.

Перейдем к рассмотрению основных проблем каждого из элементов, учитывая, что проблемы перечислены по убыванию степени их важности и повышению степени детализации.

*1. Жилищный фонд:*

- высокая степень износа инженерного оборудования и строительных конструкций многоквартирных домов;
- недоступная для собственников жилья стоимость восстановления эксплуатационных характеристик (капитального ремонта) инженерного оборудования и строительных конструкций;
- отсутствие умений, навыков, информации о привлечении к ответственности управляющих

организаций, о самоорганизации в целях оказания влияния на качество жилищно-коммунальных услуг;

- высокая стоимость жилищно-коммунальных услуг для потребителей;
- высокая вероятность возникновения аварийных и чрезвычайных ситуаций;
- отсутствие учета потребляемых коммунальных услуг в подавляющем большинстве многоквартирных домов;
- низкие энергетические характеристики многоквартирных домов массового строительства;
- небережное и небрежное отношение собственников жилья к состоянию многоквартирного дома;
- неоформленный земельный участок под многоквартирными домами;
- остальные проблемы.

*2. Организации по управлению и эксплуатации жилищного фонда:*

- неполная оплата потребителями жилищно-коммунальных услуг;
- отсутствие формализованных механизмов и гарантий возврата частных инвестиций в жилищный фонд;
- отсутствие финансовых возможностей проведения работ капитального характера за счет установленного размера оплаты за жилье и коммунальные услуги;
- недостаточная квалификация и нехватка основного производственного и административно-управленческого персонала управляющих организаций;
- высокий износ и высокая стоимость обновления основных фондов управляющей организации;
- низкий уровень механизации работ по обслуживанию и эксплуатации жилищного фонда;
- невозможность долгосрочного планирования системы планово-предупредительного ремонта в силу отсутствия технической документации на многоквартирные дома;
- большое количество аварийных ситуаций в жилищном фонде.

*3. Органы местного самоуправления:*

- неудовлетворенность населения муниципального образования качеством жилищно-коммунальных услуг.

Таким образом, одним из нововведений данного исследования является трактовка основной проблемы органов местного самоуправления в развитии системы управления жилищным фондом.

Неудовлетворенность населения муниципального образования является одновременно основной проблемой и основным критерием достижения цели системы управления жилищным фондом муниципального образования.

По итогам формулирования проблематики проблемосодержащей системы разработана таблица проблематики (не приводится), в которой каждая из проблем элементов системы разложена на следующий ряд составляющих:

- наименование проблемы;
- причина возникновения проблемы;
- последствия нерешения проблемы;
- какие изменение необходимы;
- что надо сделать для решения проблемы;
- последствия решения проблемы.

Разложение проблем каждого элемента системы по данным составляющим позволяет перейти к следующему этапу – целеполаганию системы.

В соответствии с технологией системного анализа после формулирования проблематики проблемосодержащей системы необходимо сформулировать основную цель системы и провести ее декомпозицию.

В исследовании предлагается следующая трактовка основной цели системы управления жилищным фондом муниципального образования – повышение удовлетворенности граждан качеством жилищно-коммунальных услуг и комфортностью проживания в жилых домах.

В работах большинства исследователей, а также программных документах федерального, регионального и муниципального уровней в качестве основных целей развития жилищно-коммунального хозяйства и жилищной сферы в целом предлагаются формулировки, тем или иным образом ориентированные на повышение качества жилищно-коммунальных услуг. Однако, используя данную формулировку основной цели, оценить эффективность деятельности выявленного субъекта управления – органов местного самоуправления – не представляется возможным. Это происходит потому, что существует множество способов оценки качества услуг, большая часть из которых требует проведения сложных инструментальных проверок. Также практически невозможно осуществить сравнение качества жилищно-коммунальных услуг в динамике. К тому же исходя из государственной политики, направленной на формирование конкурентной среды в жилищно-коммунальной сфере, вопросы качества услуг – сфера взаимодействия управляющей организации и собственника жилья. Органы государственной власти региона и органы местного самоуправления заинтересованы в том, как оценивает на-

селение качество жилищно-коммунальных услуг, процессом предоставления которых управляет управляющая организация. Наиболее наглядным показателем будет изменение данной оценки с течением времени. В данной статье предлагается сформулировать основной критерий достижения цели функционирования системы следующим образом:

*Критерий системы – степень удовлетворенности населения муниципального образования качеством жилищно-коммунальных услуг.*

Это означает, что для получения релевантной оценки эффективности управления жилищным фондом муниципального образования и всей жилищно-коммунальной сферы региона в целом необходимо использовать исключительно социологический метод. Наиболее эффективным способом вычисления данного критерия является включение его в список, утвержденный органами государственной власти федерального и регионального уровня для оценки эффективности органов местного самоуправления[2]. Для этого должна быть разработана соответствующая методология измерения данного критерия, что даст объективную картину изменения эффективности управления жилищным фондом муниципального образования.

По результатам анализа проблематики сформировано дерево целей системы (рис. 2).

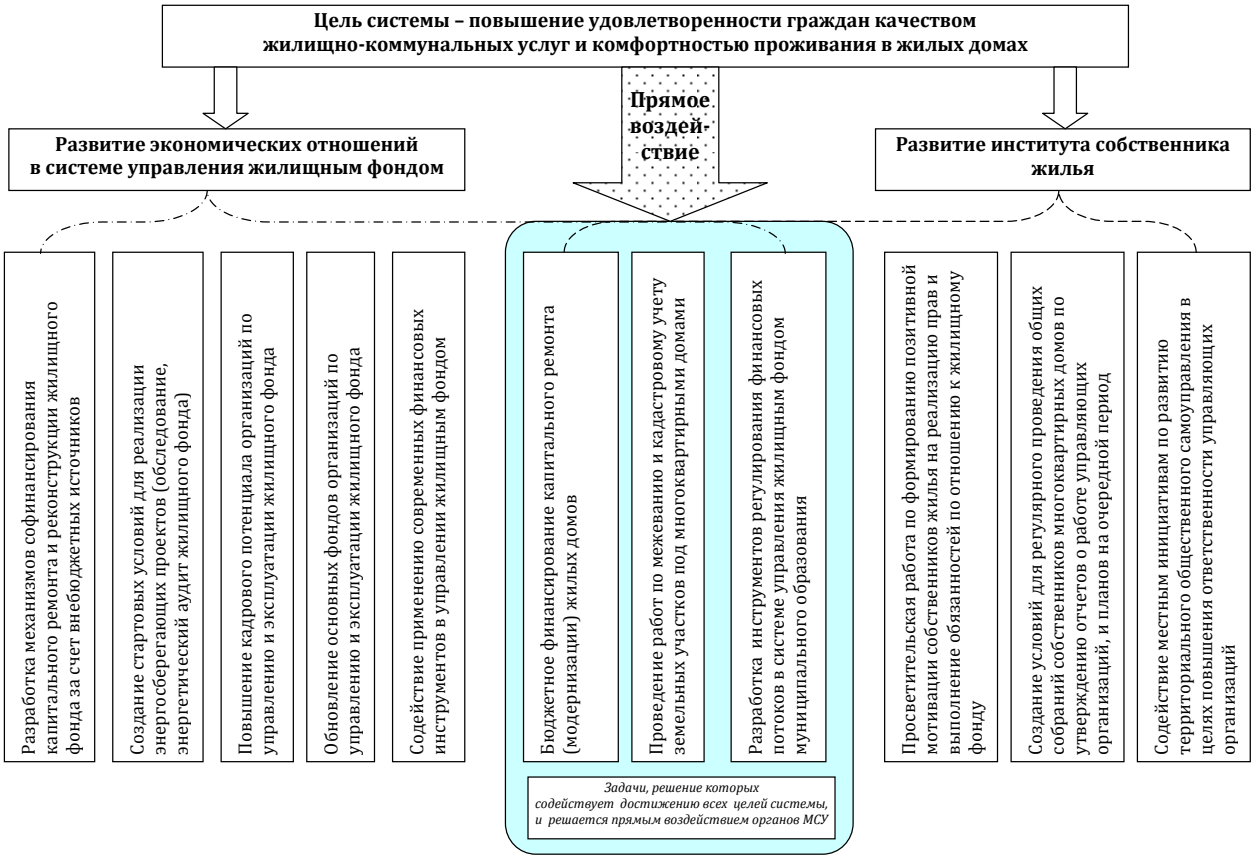



***Рис. 2.*** *Дерево целей развития жилищно-коммунальной сферы региона*

В табл. 1 предлагаются критерии достижения целей системы, ориентирующиеся прежде всего на рост экономической самостоятельности и активности собственников жилья в вопросах управления жилищным фондом.

Данный перечень критериев в подобной группировке представлен впервые. По состоянию на сегодняшний день большая часть из них не подлежит объективному исчислению в связи с отсутствием соответствующей муниципальной статистики. В связи с этим данный перечень критериев предлагается использовать при разработке программ долгосрочного развития системы управления жилищным фондом, поскольку они наиболее точно отражают степень эффективности развития системы.

Таким образом, разработанная структурная модель жилищно-коммунального хозяйства региона позволяет разработать соответствующие организационно-экономические механизмы повышения эффективности функционирования жилищно-коммунальной сферы региона в услови-

ях относительной самостоятельности экономических отношений по вопросу предоставления жилищно-коммунальных услуг между собственниками жилья и организациями по управлению жилищным фондом.

*Таблица 1*

***Критерии оценки развития жилищно-коммунальной сферы региона***

| № | Наименование цели | Критерий | Единица измерения |
|---|---|---|---|
| 1 | **Цель системы:** повышение удовлетворенности граждан качеством жилищно-коммунальных услуг и комфортностью проживания в жилых домах | Степень удовлетворенности граждан качеством жилищно-коммунальных услуг и комфортностью проживания в жилых домах | % |
| 1.1 | **Развитие экономических отношений в системе управления жилищным фондом** | | |
| 1.1.1 | Разработка механизмов капитального ремонта и модернизации жилищного фонда за счет внебюджетных источников (развитие системы перформанс-контрактов, частного кредитования энергосберегающих проектов) | 1. Объем средств из внебюджетных источников, направленных на проведение работ капитального характера на жилищном фонде (млн руб.), в т. ч: | млн руб. |
| | | - собственных средств управляющих компаний; | млн руб. |
| | | - полученных кредитов в банках; | млн руб. |
| | | - собственных средств населения | млн руб. |
| | | 2. Объем средств, полученных в результате экономии энергетических ресурсов от внедрения энергосберегающих мероприятий | млн руб. |
| 1.1.2 | Создание стартовых условий для реализации энергосберегающих проектов | 1. Доля жилищного фонда, охваченного технической паспортизацией | % |
| | | 2. Доля охвата домов массовых серий, в отношении которых имеются типовые расчеты и инженерные решения в целях проведения энергосберегающих мероприятий | % |
| 1.1.3 | Повышение кадрового потенциала организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда | 1. Укомплектованность кадрами организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда | % |
| | | 2. Текучесть кадров в организациях по управлению и эксплуатации жилищного фонда | % |
| | | 3. Доля административно-управленческого персонала с профильным образованием | % |
| 1.1.4 | Обновление основных фондов организаций по управлению и эксплуатации жилищного фонда | 1. Доля износа основных фондов | % |
| | | 2. Уровень механизации работ | % |
| 1.1.5 | Содействие применению современных финансовых инструментов в управлении жилищным фондом (страхование ответственности) | 1. Доля жилищного фонда, охваченного страхованием ответственности управляющих организаций | % |
| | | 2. Доля жилищного фонда, охваченного страхованием имущества | % |
| 1.2 | **Развитие института собственника жилья** | | |
| 1.2.1 | Просветительская работа по формированию позитивной мотивации собственников жилья на реализацию прав и выполнение обязанностей по отношению к жилищному фонду | Доля собственников жилья, участвующих в общих собраниях собственников помещений в многоквартирном доме | % |
| 1.2.2 | Создание условий для регулярного проведения общих собраний собственников многоквартирных домов по утверждению отчетов о работе управляющих организаций и планов на очередной период | Доля многоквартирных домов на территории муниципального образования, в которых общие собрания проводятся не реже одного раза в год | % |
| 1.2.3 | Содействие местным инициативам по развитию территориального общественного самоуправления в целях повышения ответственности управляющих организаций | Доля общих собраний собственников жилья, организованных и проведенных органами территориального общественного самоуправления | % |

*Продолжение табл. 1*

| № | Наименование цели | Критерий | Единица измерения |
|---|---|---|---|
| 1.3 | **Прямое воздействие органов местного самоуправления на систему управления жилищным фондом** | | |
| 1.3.1 | Бюджетное финансирование капитального ремонта и модернизации жилищного фонда | Доля жителей муниципального образования, охваченного проведением работ капитального характера на жилищном фонде | % |
| 1.3.2 | Проведение работ по межеванию и кадастровому учету земельных участков под многоквартирными домами | Доля многоквартирных домов, в отношении которых осуществлено межевание земельного участка | % |
| | | Доля многоквартирных домов, земельные участки под которыми поставлены на кадастровый учет | % |
| 1.3.3 | Создание инструмента регулирования финансовых потоков в системе управления жилищным фондом муниципального образования | Объем задолженности управляющих организаций перед организациями коммунального комплекса | млн руб. |

*Библиографический список*

1. Теория и практика реформы жилищно-коммунального комплекса : аналитический доклад / под общ. ред. С. Б. Сиваева. – М., 2003.

2. Маликова И. П. О полномочиях ОМС по изменению порядка управления многоквартирными домами // ЖКХ. – 2006. – № 9. – Ч. 1. – С. 4.

3. Гордеев Д. П. Новый порядок управления многоквартирными домами // ЖКХ. – 2005. – № 3.

4. Васильева Н. В. Жилищная сфера крупного города: проблемы управления и стратегия развития. – СПб., 2002. – 276 с.

***A. Yu. Lyakhov****

**Lyakhov Alexei, PhD in Economics, Associate Professor of Samara Academy of Public Administration, Samara*

alexei.lyahov@gmail.com

## STRUCTURAL MODEL OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MANAGEMENT IN THE REGION BASED ON HOUSING MUNICIPALITY CONTROL

*Key words: housing and communal services, housing management system, development criteria, hierarchy of goals, regional authorities, local government, municipality.*

*The article presents the new approach to formation of structural model of housing and communal services management in the region. The main subsystems are represented by the complex of municipal housing management systems in the region. The author studies the problems of functioning of housing management systems. Additionally, the article proposes the goal-setting way of system development, and the set of criteria for system development, which may be used to carry out complex development diagnostics.*

*© Ляхов А. Ю., 2011*

[1] Жилищный фонд как объект управления в данном исследовании понимается как отношения между собственниками помещений в многоквартирном доме по вопросам обеспечения благоприятных и безопасных условий проживания.

[2] См. Указ Президента Российской Федерации от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»; Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.09.2008 № 1313-р «О реализации Указа Президента РФ от 28.04.2008 №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»; Постановление правительства Самарской области от 01.10.2008 № 391 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

УДК 330
***Н. А. Мальшина****
**Мальшина Наталия Анатольевна, кандидат философских наук, доцент*
*Саратовский государственный технический университет, г. Саратов*
malsnataliya@yandex.ru

# ПРИМЕНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ В СФЕРЕ СЕРВИСА И ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

*Ключевые слова: логистическая система сферы сервиса и туризма, потоковые процессы, применение логистических принципов в сфере сервиса и услуг.*

*Рассматриваются вопросы применения логистических процессов в сфере сервиса и туризма, специфика потоковых процессов сферы сервиса и туризма.*

Текущая экономическая ситуация сферы сервиса и туризма характеризуется увеличением конкуренции на рынке услуг не только на уровне РФ, но и на международном уровне. Данная тенденция необходимо требует применения новых подходов к процессам проектирования, реализации, функционирования, управления, контроля и прогнозирования деятельности как всей туристической сферы, так и отдельных ее предприятий. Таким инструментом применения новых подходов представляется возможным рассмотреть логистические принципы.

Концепция логистики в туризме заключается прежде всего в смене обособленной деятельности участников процесса формирования, продвижения и реализации туристского продукта в пользу системной (интегрированной) деятельности. Суть концепции состоит в уменьшении затрат (издержек) на перемещение (перевозку) людей (туристов) от постоянного места жительства до места (страны) временного пребывания, а также на продвижение туристского продукта от его продавца (поставщика – туроператора, турагента) до конечного потребителя (туриста). Уникальность логистической концепции состоит в интеграции всех отдельных функций в единое целое с целью минимизации общих затрат до требуемого уровня обслуживания потребителя.

Целью данного научного исследования является: выявление основных логистических принципов потоковых процессов сферы сервиса и туристических услуг, определение их специфики, анализ аспектов применения логистических принципов в управлении потоковыми процессами ресурсов сферы сервиса и услуг.

Актуальность тематики данного исследования заключается в возрастающем влиянии сферы сервиса и услуг в экономической системе страны. Расширение границ применения логистических принципов на сферу сервиса и услуг способствовало формированию такого направления логистики, как сервисная логистика, сущность которой состоит в управлении человеческими и сопутствующими потоками, играющими по отношению к ним обслуживающую роль. Для дальнейшего развития практического применения логистических принципов в сфере сервиса и услуг представляется необходимым определить методологию формирования потоковых процессов в сфере сервиса и услуг.

Определение понятия «логистика» имеет несколько формулировок. В рамках данного исследования представляется более обоснованным остановиться на определении «логистики» как «интегрального инструмента менеджмента, способствующего достижению стратегических, тактических и операционных целей организации бизнеса за счет эффективного с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения конечных потребителей к качеству продуктов и услуг управления материальными и (или) сервисными потоками, а также сопутствующими им потоками информации и финансовых средств» [1]. Данное определение позволяет учесть управление процессами оказания услуг (сервиса) на уровне стратегического, тактического и оперативного менеджмента. Современное рассмотрение Советом логистического менеджмента США «логистики» как «процесса планирования, выполнения и контроля эффективного с точки зрения снижения затрат потока запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, сервиса и связанной информации от точки его зарождения до точки потребления (включая импорт, экспорт, внутренние перемещения) для полного удовлетворения требований потребителей» [2] имеет несколько важных моментов, необходимых для данного исследования: интегрированный характер логи-

стической деятельности, взаимосвязи сервиса и сопутствующей информации. В сферу интересов логистики также входит сервис как нематериальная деятельность по оказанию услуг. К важным моментам рассмотрения сервиса часто относят элементы процессов воспроизводства рабочей силы, что непосредственно связано с функциями рекреационного сектора [3]. Из рассмотренных теоретических основ возможно сделать вывод о непосредственной взаимосвязи концепции логистики и сервиса, а сервиса – с рабочей силой и процессом ее воспроизводства, что приводит к рекреации как системе восстановления, воспроизводства рабочей силы.

Необходимость интеграции и систематизации ресурсов в рамках интегральной логистической парадигмы раскрывается в исследованиях таких авторов, как В. Афанасьев, А. Богданов, В. Бурков, А. Долгов, П. Друкер, Л. Миротин, В. Сергеев, С. Уваров, А. Шарав, Ю. Шрейдер. Выявление общих характеристик и элементов логистических потоков на основе уже традиционно выделяемых потоков позволяет наиболее полно реализовать принципы логистического подхода, заключающиеся в оптимизации всех видов потоковых процессов, в рамках исследуемых логистических систем.

Традиционно под понятием «принцип» понимается основное, исходное положение какой-либо теории, учения, науки. К основным логистическим принципам традиционно относят: принцип системного подхода, логистической координации и интеграции, тотальных затрат, глобальной оптимизации, использование теории компромиссов для перераспределения затрат, отказ от выпуска универсального технологического и подъемно-транспортного оборудования, принцип развития логистического сервиса, принцип моделирования и информационно-компьютерной поддержки, принцип разработки необходимого комплекса подсистем, обеспечивающих процесс логистического менеджмента: технической, экономической, организационной, правовой, кадровой, экологической и др., принцип TQM (total quality management), принцип гуманизации всех функций и технологических решений в логистической системе, принцип устойчивости и адаптивности.

Из рассмотренных логистических принципов представляется особо значимыми применение принципа системности, логистической интеграции и координации, принципа TQM (total quality management), моделирования и информационно-компьютерной поддержки для сферы сервиса и турима, так как логистическая деятельность данной сферы затрагивает множество функций и процессов комплексной системы создания услуг, что требует совершенствования и расширения концепции современной логистики. Сфера оказания туристических услуг помимо представленной выше обусловленности применения логистических принципов имеет и необходимые требования к информационно-компьютерной оснащенности, без которой на современном этапе эффективное функционирование любого предприятия данной сферы не представляется возможным.

Системный подход к исследованию и управлению ресурсами предполагает рассмотрение всех категорий и законов, определяющих процесс воспроизводства ресурсов в экономике в их единстве и взаимообусловленности для обеспечения наиболее эффективного использования потенциала ресурсов в существующей экономической среде.

Возможность рассмотрения экономических ресурсов в форме потоковых процессов, а также целесообразность применения специфики логистического подхода к данным видам ресурсов сферы сервиса и услуг фрагментарно встречается в исследованиях российских и зарубежных авторов (Сергеев В. И., Иванов С., Казакова В. А., Рожкова Н. В., Соколов И. А. и др.). При этом рассматриваются процессы управления ресурсами и динамики ресурсов рекреационного сектора, сервисного сектора, сектора услуг как на микро-, так и на макроуровне систем. Применительно к материальным, информационным и финансовым ресурсам положения системного подхода и комплексного управления ресурсами обобщаются в специфике логистического подхода, заключающейся в выделении единой функции управления ранее разрозненными элементами процесса формирования, перемещения, преобразования и поглощения ресурсов. Теория и практика функционирования зарубежных компаний доказывают эффективность применения подобного подхода в управлении ресурсами. Использование основных положений логистического подхода, а также отдельных логистических принципов для повышения эффективности управления экономическими ресурсами позволит обеспечить возможность повышения устойчивости логистических систем сферы сервиса и туризма путем их более тесного взаимодействия через интеграцию как в самой логистической цепи, так и с динамической внешней средой. Интегрированный подход создает возможность объединения функциональных областей логистики путем координации действий, вы-

полняемых независимыми звеньями логистической системы, разделяющими общую ответственность в рамках целевой функции.

В сфере туристического сервиса и оказания услуг основными решаемыми практическими задачами являются:

- совершенствование процесса формирования, продвижения и реализации сервисного продукта;
- совершенствование процесса доставки и транспортировки потребителей и производителей, исполнителей услуг;
- совершенствование процесса организации оперативного информационного обмена между поставщиками и потребителями сервисного продукта;
- совершенствование процесса организации, планирования, прогнозирования и контроля логистических потоковых процессов.

Сущность интегральной парадигмы заключается в том, что в процессе выполнения заказов элементы системы обслуживания рассматриваются как единое целое. К традиционно выделяемым видам логистических потоков – материальным, финансовым и информационным – на современном этапе развития логистики добавляются трудовые и сервисные потоковые процессы. В настоящее время уже можно с уверенностью говорить о образовавшемся втором направлении логистической науки – сервисная логистика, сущность которого состоит в изучении процесса управления человеческими и остальными видами потоковых процессов, выполняющих по отношению к традиционно выделяемым обслуживающую роль. Существует два основных вида сервисной логистики:

- предпринимательская сервисная логистика, или макроуровень сервисной логистики, изучающей так называемые первичные сервисные потоки или потоки услуг с независимым спросом;
- сервисная логистика как составная часть логистики движения ресурсов, необходимость в использовании которой возникает вследствие обязательств торгового или промышленного предприятия перед потребителями, которые приобрели машины и оборудование у данного предприятия.

Это дает возможность утверждать, что данный вид сервисной логистики изучает вторичные сервисные потоки или потоки услуг с зависимым спросом [4]. Исходя из этого под предпринимательской сервисной логистикой понимается раздел логистики, посвященный проектированию, формированию и оптимизации сервисных концентрационно-распределительных систем и их эффективному использованию при управлении сервисными потоками во внутренней и внешней среде торгового или промышленного предприятия. Сервисной логистикой будем называть раздел логистики движения ресурсов, посвященный управлению сервисными потоками в микро- и макрологистических системах [4]. Под сервисными потоками сферы услуг понимается поток услуг, выполняемых в логистической системе с целью удовлетворения потребностей как внешних, так и внутренних по отношению к организации потребителей [5]. Относительно видов сервисной логистики определение сервисных потоков дает возможность говорить о присутствии данных потоковых процессов в каждом из предлагаемых видов сервисной логистики, однако различных по направленности и процессу функционирования. В рамках первого вида сервисной логистики сервисные потоки направлены на комплекс услуг, в рамках второго вида сервисной логистики – на процесс обслуживания потребителя. Представляется возможным говорить о выделении сервисных потоковых процессов в отдельный объект логистического исследования вне зависимости от предлагаемых современных видов сервисной логистики. Трудовые потоки представляется возможным определить как «группы экономически активного населения в процессе применения к ним операций по формированию, преобразованию и реализации трудового потенциала, в которых они могут выступать как субъектом, так и объектом экономических отношений, осуществляющие перемещение в географическом, структурно-иерархическом, информационно-опытном пространствах и отнесенные к временному промежутку» [6]. Необходимость участия трудовых потоков в процессе оказания услуг и сервиса не вызывает вопросов, так как сама специфика услуг и сервиса необходимо предполагает непосредственное участие производителя услуги и ее потребителя. Использование положений логистической концепции к повышению эффективности управления трудовыми ресурсами исследовалось в работах таких авторов, как Б. Аникин, Д. Бауэрсокс, А. Гаджинский, Л. Миротин, О. Новиков, Б. Плоткин, А. Семененко, В. Сергеев, А. Смехов, С. Уваров, А. Фоменко, В. Щербаков.

Принятый в международном стандарте ISO 8402:1994 термин «услуга» означает итоги непосредственного взаимодействия поставщика и потребителя и внутренней деятельности постав-

щика по удовлетворению потребностей потребителя. Сервис понимается как процесс предоставления услуги – деятельность поставщика, необходимая для обеспечения услуги. Исходя из содержательной стороны данных определений видно основополагающее отличие данных близких понятий – услуга является результатом сервисной деятельности (деятельности по оказанию обслуживания, сервиса).

Эффективность способов оценки качества сервиса зависит от множество факторов, исходя из этого единого способа оценки качества до сих пор не существует, что объясняется рядом особенностей сервиса в сравнении с характеристиками продуктов. Такими особенностями (характеристиками сервисных потоков) являются [7]:

1. Неосязаемость сервиса. Заключается в сложности для поставщиков сервиса объяснить и специфицировать сервис, а также трудностями оценить его со стороны покупателя.

2. Покупатель зачастую принимает прямое участие в производстве услуг.

3. Услуги потребляются в момент их производства, т. е. услуги не складируются и не транспортируются.

4. Покупатель никогда не становится собственником услуги.

5. Сервис – деятельность (процесс) и поэтому не может быть протестирован, прежде чем покупатель его купит.

6. Сервис часто состоит из системы более мелких (субсервисных) услуг, причем покупатель оценивает эти субсервисные услуги.

Таким образом, в рамках перечисленных потоковых процессов отражается перемещение всех динамических элементов логистической системы на входе, в процессе переработки и на выходе, а также функционирование всей инфраструктуры производства как товаров, так и услуг. Представляется возможным рассматривать сервисные потоки как результат целевой интеграции вышеперечисленных видов логистических потоков. В зависимости от вида и формы оказываемых сервисных услуг в процессе доведения их до потребителя и непосредственной реализации в различных комбинациях и количестве принимают участие материальные, информационные, финансовые и трудовые потоки. Процесс оказания сервисных услуг может рассматриваться как процесс специфического производства, в котором присутствуют входные ресурсы и их преобразование согласно интересам и требованиям непосредственных потребителей.

Понятие сервиса как обслуживания населения в различных сферах повседневной жизни включает в себя все традиционно выделяемые виды логистических потоков – материальный, финансовый, информационный, трудовой, как бы объединяя их в результате деятельности – услуге. Другим необходимым компонентом логистической системы услуг является потребитель, так как услуга необходимо требует его непосредственного присутствия. Схематически возможно данную систему представить в виде взаимосвязанных потоковых процессов, присутствующих в любых элементах логистической системы (рис. 1).

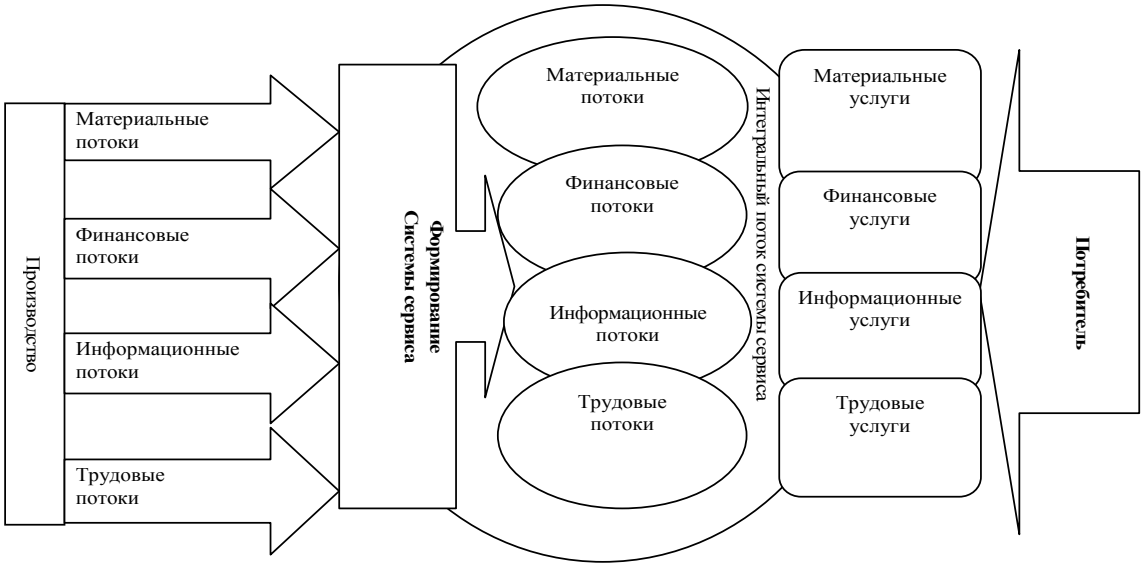



***Рис. 1.*** *Формирование интегрированных логистических потоков в процессе оказания услуг*

Интеграция материальных, финансовых, информационных и трудовых потоков формирует базу сервисной системы, которая преобразуя их, формирует интегральные потоки, с учетом их направленности и специфики, соответственно оказываемым видам услуг. На этапе непосредственного оказания услуг, подразумевающего момент встречи потребителя и производителя, происходит взаимодействие интегрального потока в виде скомплектованной услуги и потребителя.

Процесс оказания услуг предполагает обязательное непосредственное участие потребителя, в момент встречи интегрированного потока и потребителя происходит процесс оказания услуги. В зависимости от аспектов функционирования логистической системы различные виды потоков занимают приоритетное место. Состав интегрированного потока системы сервиса находится в постоянной динамике и зависит от вида предоставляемых услуг.

Качество и привлекательность сервиса зависят от способности потребителя оценить его в итоге (в общем плане). Характеристики и особенности сервисных потоков играют важную роль в логистическом процессе. Очень важно учитывать тот факт, что качество сервиса в логистике проявляется в тот момент, когда поставщик сервиса и потребитель встречаются при личном контакте.

Специфика потоковых процессов сферы сервиса и услуг, а в частности туристских услуг, определяется характерными признаками, присутствующими в различных видах потоков данной системы. Так, материальные потоки включают также этапы производства ценности: формирование, продвижение и реализацию туристского продукта и входящих в его состав нематериальных услуг. Под материальными потоками в туризме понимаются «переезды (переходы, путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в страну (место) временного пребывания, а также поток граждан, обращающихся в туристические агентства за оформлением туристических путевок, в авиа, ж.д., морские, речные кассы за приобретением проездных билетов; в посольства и ОВИРы за получением выездных, въездных виз и т. п.» [8]. Финансовые потоки сферы туристских услуг в рамках выполняемых операций предусматривают не отдельные разовые платежи, а множество распределенных во времени денежных поступлений (платежей) и выплат. Финансовые потоки представляется возможным определить как направленное движение финансовых ресурсов, связанное с материальными, информационными и иными видами потоков как в рамках логистической системы, так и вне ее. Информационный поток представляется возможным определить как совокупность сообщений в речевой, документной и других формах, генерируемый исходным материальным потоком в рассматриваемой логистической системе, между звеньями логистической системы или между логистической системой и внешней средой, предназначенный для реализации управляющих функций [9]. Характерным примером распределения информационных потоков в туристской индустрии является функционирование человеко-машинных компьютерных систем on line и off line. Спецификой информационных потоков сферы туристских услуг является необходимость объединения множества информации в одно время, в одном месте, с надлежащем качеством, с учетом требований потребителей.

На уровне различных видов потоков ресурсов в сервисных предприятиях создаются предпосылки для построения логистической системы управления организацией на основе системного подхода. Данная логистическая система управления представляет собой структурированную адаптивную систему, состоящую из элементов, связанных сервисными, финансовыми и информационными, трудовыми потоками. Создание и рассмотрение логистической системы управления сервисным предприятием имеет своей целью оптимизацию использования ресурсов, увеличение эффективности деятельности, повышение качества обслуживания. На основе определения информационных, финансовых, трудовых и сервисных потоков в предприятие строится организационная структура логистической системы. Управление потоками, осуществляемое на основе информации, остается малоизученной областью сервисного бизнеса.

На основе проведенного анализа представляется возможным сделать вывод о необходимости применения комплексного интегрального, системного подхода к управлению логистической системой сферы сервиса и услуг в целом и к отдельным видам потоковых процессов. Логистические потоковые процессы сферы сервиса и туризма обладают определенной спецификой, требующей учета отличительных их ха-

рактеристик. Наличие специфических характеристик требует определенной рефлексии, осмысления, что предполагает наличие специальной методологии, основанной на применении логистических принципов. Выявленные логистические потоковые процессы и учет рассмотренных их специфических характеристик дает возможность сделать качество сервиса и уровень оказания услуг более эффективным как для потребителей, так и для производителей туристических услуг. Четкое определение специфических логистических потоковых процессов обосновывает формирование и дальнейшее структурирование логистической системы сферы сервиса и туризма. Процесс формирования единой логистической системы сферы сервиса и туризма позволит:

- создать единую систему учета и контроля за формированием и движением туристского продукта;
- сократить временные параметры продвижения материального, финансового и информационного потоков;
- автоматизировать процессы учета и контроля материального, финансового и информационного потоков, трудового;
- сократить временной интервал и улучшить качество обслуживания потребителей туристского продукта;
- сократить численность обслуживающего персонала, уменьшить объем циркулирующей документации, существенно уменьшить число ошибок и сбоев в учетно-отчетной документации и др.

*Библиографический список*

1. Миротин Л. Б., Сергеев В. И. Основы логистики : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 200 с.

2. Логистика [Электронный ресурс] // Координационный совет по логистике. – Режим доступа : http://www.ec-logistics.ru/logistics.htm.

3. Мироненко Н. С., Твердохлебов И. Т. Рекреационная география. – М. : Изд-во Московского ун-та, 1981. – 207 с.

4. Тяпухин А. П. Сущность и содержание логистики движения ресурсов [Электронный ресурс] // Клуб логистов. www.logist.ru

5. Лукинский В. С. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 447 с.

6. Фоменко А. В. Концептуальные подходы к формированию комплекса потоковых процессов в интегрированных логистических системах. – Саратов : Сарат. гос. техн. ун-т, 2005. – 235 с.

7. Гаджинский А. М. Логистика : учебник для высших и средних спец. учеб. заведений. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 396 с.

8. Гвозденко А. А. Логистика в туризме : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 272 с.

9. Сергеев В. И. Менеджмент в бизнес-логистике. – М. : Информ.-изд. дом «Филинъ», 1997. – 772 с.

***N. A. Malshina****

**Malshina Natalya, PhD in Philosophy, Associate Professor of Saratov State Technical University, Saratov*

malsnataliya@yandex.ru

## USE OF LOGISTICS PRINCIPLES IN SPHERE OF SERVICE AND TOURISM

*Key words: logistics system of service and tourism, stream processes, use of logistics principles in service and tourism.*

*The article considers the problems of logistics processes in service and tourism, as well as peculiarities of flow processes in sphere of service and tourism.*

*© Мальшина Н. А., 2011*

УДК 338.465.2
***М. С. Подрез****
**Подрез Мария Сергеевна, соискатель*
*Самарский государственный экономический университет, г. Самара*
profkadri@bk.ru

# УЧАСТНИКИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОХРАННЫХ УСЛУГ И КАЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

*Ключевые слова: безопасность, качество, охрана, структура, услуги.*

*Приведены основные участники российского рынка охранных услуг, показаны инфраструктурные элементы, рассмотрена структура рынка. Даны характеристики, отражающие качество предоставления услуг.*

Современное общество, охваченное информатизацией и глобализацией, получая от этих процессов экономическое, социальное и научно-техническое развитие, вместе с тем приобретает негативный опыт увеличения рискогенности и террористической напряженности. Постоянно растущая угроза терроризма вынуждает государство укреплять силы по обеспечению безопасности на всех уровнях. Поэтому обеспечение безопасности является актуальным как для отдельно взятой личности или организации, так и для государства в целом и общемировых систем.

Сегодня безопасность определяется как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [1]. Эти угрозы могут быть политического, экономического, социального, военного, техногенного, информационного и иного характера. Соответственно, безопасность будет выражаться в установлении политической, экономической и социальной стабильности в государстве и поддержании правопорядка. Таким образом, под безопасностью объекта (личности, общества или государства) можно понимать результат действия механизма, обеспечивающего безопасность и защищенность этого объекта от любых реальных угроз и не наносящего вреда самому объекту.

Обеспечение безопасности может осуществляться посредством охранной услуги, которая представляет собой целесообразную деятельность в виде совокупности мероприятий охранного характера, направленных на удовлетворение потребности в безопасности хозяйствующих субъектов, при которой происходит снижение или отсутствие рискогенности, связанной с причинением вреда жизни, здоровью, человеческому достоинству граждан, а также имуществу физических или юридических лиц от противоправных действий.

На основании концепции правового регулирования охранной деятельности в Российской Федерации [2] охранную деятельность могут осуществлять различные субъекты государственной и негосударственной охраны в пределах их компетенции. К государственным организациям относятся подразделения службы безопасности при Президенте Российской Федерации, охранные подразделения силовых органов, подразделения внутренних войск, ведомственной и вневедомственной охраны. К негосударственным участникам относятся различные формы частных охранных предприятий, службы безопасности юридических лиц, отдельные сотрудники организаций.

Далеко не все из перечисленных субъектов являются участниками рынка охраны, которые осуществляют свою деятельность в конкурентной рыночной среде. Участники рынка охранных услуг представлены на рис. 1.

В соответствии с рисунком охранные услуги осуществляются с помощью основных участников, представленных государственными и негосударственными организациями, а также с привлечением инфраструктурных элементов – вспомогательных и функциональных субъектов рынка. К таким субъектам относятся банковские учреждения, транспортные, логистические, информационные агентства, рекламные и юридические компании, производственно-технические объединения, государственные надзорные органы и прочие организации.

Таким образом, в процессе оказания охранных услуг принимает участие множество организаций различных сфер деятельности. В связи с этим достоверно определить объемы рыночного пространства и его структуру достаточно сложно. Кроме того, на рынке охранных услуг наблюдается некоторая закрытость информации, что проводит к значительной вариации

данных в зависимости от источника. Однако практически все эксперты склонны к тому, что основная конкурентная борьба на рынке охранных услуг возникает между государственными и негосударственными структурами.




***Рис. 1.*** *Участники российского рынка охранных услуг*

Наибольшую долю рынка занимают государственные охранные предприятия. Такая ситуация связана с наличием в России множества стратегически значимых объектов, которые могут охраняться только государственными структурами, а также с наличием в распоряжении таких структур широкого ассортимента услуг охраны. Структурные особенности российского рынка охраны представлены в табл. 1 [3].

*Таблица 1*

***Структура российского рынка охранных услуг***

| Участники рынка | Объем оказываемых услуг, млрд долл. | Доля рынка, % |
|---|---|---|
| Государственные охранные предприятия (всего), в том числе: | 4,69 | 67 |
| - подразделения Управления вневедомственной охраны МВД России; | 3,50 | 50 |
| - унитарные предприятия ведомственной охраны министерств и ведомств России | 1,19 | 17 |
| Негосударственные охранные предприятия (частные охранные предприятия (ЧОП), службы безопасности, холдинги, детективные агентства и т. д.) | 2,31 | 33 |
| Итого | 7 | 100 |

Потребность в охранных услугах испытывают все регионы России. Однако концентрация спроса отмечается в промышленно развитых районах в связи с наличием большого количества производственных предприятий и развитой инфраструктурой. Уровень развития региона определяет также спрос на участников рынка. В более развитых регионах, где имеется мощная производственная база стратегически важных объектов, предпочтение отдается государственным структурам. В менее развитых – негосударственным организациям, способным более гибко реагировать на изменение рыночной ситуации и применять гибкую политику ценообразования.

Современное состояние российского рынка охраны можно охарактеризовать с помощью параметров, представленных в табл. 2 [4].

*Таблица 2*

***Региональное состояние российского рынка охранных услуг***

| Области и республики Российской Федерации | Количество ЧОП, ед. | Средняя численность лицензированных охранников, чел. | Объем оказываемых услуг всеми участниками рынка, млн долл. | Удельный вес от общего объема оказываемых услуг, % |
|---|---|---|---|---|
| Москва и Московская обл. | 5930 | 164000 | 2100 | 30 |
| Санкт-Петербург и Ленинградская обл. | 1800 | 50000 | 525 | 7,5 |
| Свердловская обл. | 541 | 15000 | 245 | 3,5 |
| Самарская обл. | 720 | 21600 | 122,5 | 1,75 |
| Новосибирская обл. | 600 | 9000 | 78,75 | 1,125 |
| Татарстан респ. | 500 | 15000 | 73,5 | 1,05 |
| Нижегородская обл. | 562 | 12895 | 49 | 0,7 |
| Другие обл. | 14347 | 375005 | 3806,25 | 54,375 |
| Всего | 25000 | 662500 | 7000 | 100 |

В соответствии с данными таблицы по всем рассматриваемым параметрам лидируют Москва и Московская область, что связано с высокой концентрацией стратегически значимых объектов охраны. Второе место по этой же причине занимает рынок Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Из остальных рассматриваемых областей наибольшее количество частных охранных предприятий зарегистрировано в Самарской области, наименьшее – в Татарстане. Наибольшая численность лицензированных охранников наблюдается также в Самарской области, меньше всего лицензированных охранников работает в Новосибирской области. Следовательно, в Самарской области существует больше мелких частных охранных предприятий, чем в прочих рассматриваемых областях. По количеству оказываемых услуг в стоимостном выражении лидирует Свердловская область, меньше всего услуг оказывается Нижегородской областью.

Распределение рынка охранных услуг по областям России представлено на рис. 2.

В соответствии с рисунком Москва и Московская область занимают одну треть всего рыночного пространства. Остальные представленные области имеют доли рынка менее 10%. Области с долей рыночного пространства менее 0,5% отнесены к другим областям.

Следует отметить, что доля государственных структур на рынке Москвы и Московской области достигает 70%, в то время как в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 50%. Рынок Самарской области, как и большинства других областей, на 40% состоит из государственной охраны, а 60% сосредоточено в руках частных компаний, из которых действительными игроками рынка со значительным оборотом (более 10 млн рублей в год) являются не более 2,5% [5]. В Самарской области это не более 20 относительно крупных компаний, имеющих достаточное влияние на рынке [6].

Потребителями охранных услуг являются как физические, так и юридические лица. В зависимости от уровня полномочий имеет место следующее распределение потребителей услуг между участниками охранного рынка (табл. 3).

Основными факторами формирования отношений между охранными организациями и потребителями являются ценовые и качественные характеристики охранной услуги. Однако соотношение значимости отмеченных характеристик зависит от охраняемого объекта. В частности, для особо важных и значимых объектов приоритетность принадлежит качественным оценкам оказываемых услуг.

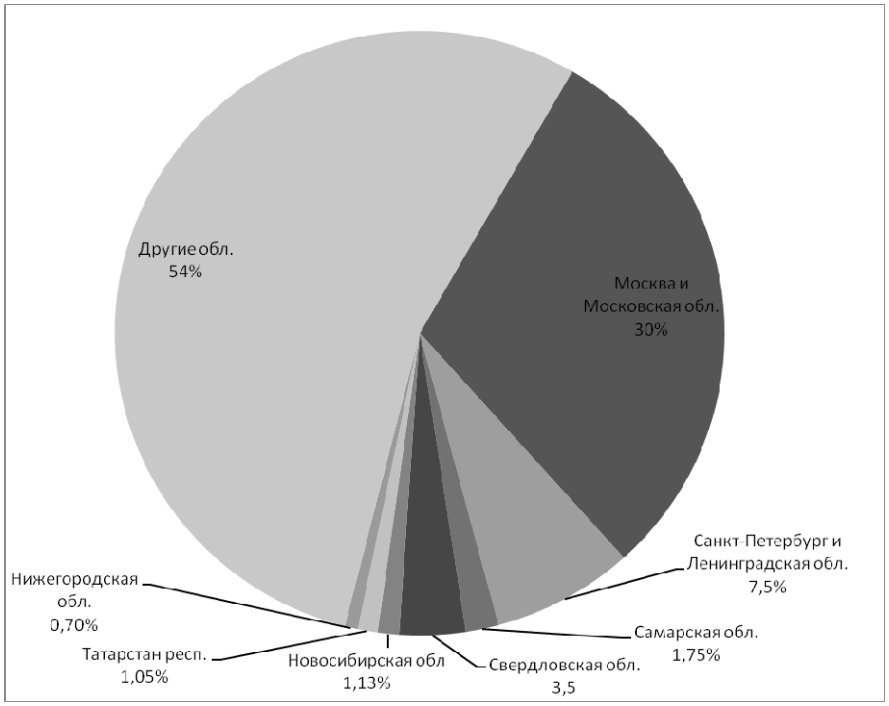



***Рис. 2.*** *Региональная структура российского рынка охранных услуг*

*Таблица 3*

***Субъекты и объекты Самарского рынка охраны***

| Субъекты рынка | Государственные структуры | | Негосударственные структуры |
|---|---|---|---|
| | Подразделения УВО МВД России | Предприятия ведомственной охраны России | |
| Физические лица | Объекты: квартиры и прочее имущество, здоровье и жизнь граждан | – | Объекты: квартиры и прочее имущество, здоровье и жизнь клиентов |
| Юридические лица | Объекты государственной и негосударственной собственности, грузы при транспортировке, правопорядок культурно-развлекательных мероприятий | Объекты министерств и ведомств, учреждений соответствующих сфер деятельности, грузы этих объектов при транспортировке | Объекты преимущественно негосударственной формы собственности, грузы при транспортировке, правопорядок культурно-массовых мероприятий |
| Особо значимые предприятия, учреждения и т. д. | Особо важные стратегические объекты, правительственные организации и учреждения, административно-организационные управления | Объекты ОПК, связи, другие стратегически значимые объекты, относящиеся к соответствующему ведомству и министерству | – |

Представление о качественных характеристиках охранной услуги у клиентов и охранных организаций могут значительно отличаться. Так, во многих крупных охранных организациях качество предоставленной услуги определяется исходя из таких показателей, как объем оказанных услуг, количество происшествий, задержаний, постов, средств охраны и т. д. В то же время для потребителя услуги наиболее важными факторами при оценке качества являются параметры отсутствия или недопущения угрозы совершения противоправных действий.

Анализ качества охранных услуг на территории Самарского рынка может быть представлен на примере типичного государственного производителя охранных услуг ФГУП «Ведомственная охрана объектов промышленности России» филиал «Самарский».

Для исследования было выбрано пять наиболее значимых респондентов – крупнейших в

области предприятий оборонно-промышленного комплекса, которым было предложено определить степень важности следующих характеристик, определяющих качество оказания охранных услуг (табл. 4).

*Таблица 4*

***Характеристики, отражающие качество оказания охранных услуг***

| Количественные характеристики | Качественные характеристики |
|---|---|
| 1. Количество задержаний нарушителей на объекте охраны за определенный период времени | 6. Отсутствие происшествий на объекте охраны |
| 2. Количество вооружения, находящегося в распоряжении организации, оказывающей охранную услугу | 7. Быстродействие сотрудников охраны в случае возникновения явных угроз |
| 3. Количество сотрудников, прошедших периодические проверки на пригодность к выполнению охранных функций | 8. Соответствие охранных мероприятий площади и сложности объекта |
| 4. Реальное количество сотрудников охраны, приходящихся на один пост | 9. Квалифицированность сотрудников охраны |
| 5. Количество нарушений, допущенных самими сотрудниками охраны | 10. Ответственность за допущение вреда клиенту противоправными действиями |

Количественные характеристики применялись организациями ведомственной охраны с целью отслеживания качества предоставления услуг своими подразделениями. Качественные же характеристики были даны автором статьи с целью выявления предпочтений потребителей в отношении определенной группы характеристик (качественных или количественных).

Респондентам было предложено определить степень влияния каждой предложенной характеристики на качество оказания охранной услуги. Полученные усредненные данные представлены на рис. 3.

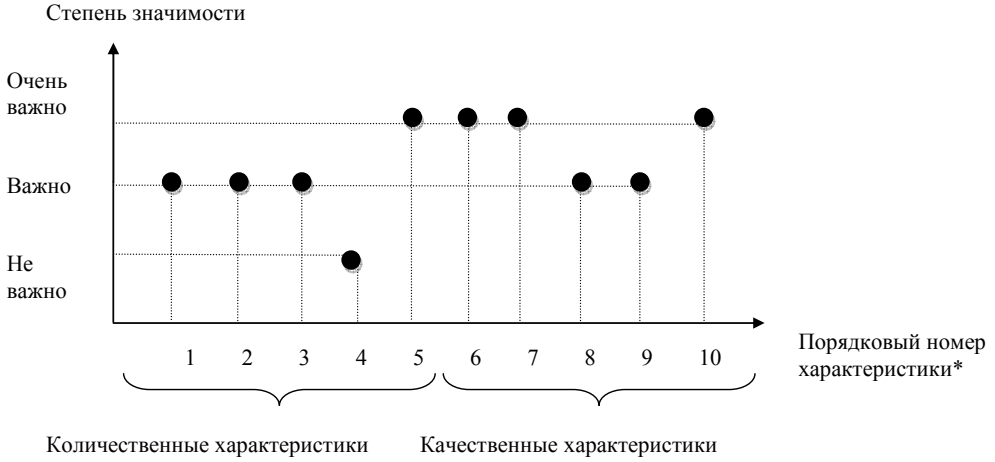



***Рис. 3.*** *Значимость качественных и количественных характеристик для потребителей*

**Порядковый номер характеристики соответствует номеру данной характеристики в табл. 4.*

Из рисунка видно, что для потребителей охранных услуг предложенные качественные характеристики имеют большую значимость, нежели количественные. Следовательно, существующая система оценки качества недостаточно учитывает реальную удовлетворенность клиентов потребляемой охранной услугой и требует существенных доработок с внесением качественных параметров оценки.

Таким образом, проведенный анализ структуры рынка охраны показал, что в настоящее время основная конкурентная борьба на российском рынке охранных услуг происходит между государственными и негосударственными охранными организациями. Структура рынка охранных услуг идентична другим рынкам – наибольшая концентрация деловой активности наблюдается в экономически развитых регионах, имеющих мощную инфраструктуру. Распределение потребителей между охранными организациями осуществляется в соответствии с имеющимися полномочиями. Следует отметить

недостаточную ориентированность охранных организаций на ожидания клиентов, так как представления о качестве у производителей и потребителей не идентичны. Поэтому с целью повышения эффективности функционирования охранных организаций и повышения качества оказания услуг рекомендуется делать акцент на потребительские предпочтения.

*Библиографический список*

1. Краткий юридический словарь / под ред. М. Ю. Тихомирова. – М. : Изд. Тихомирова М. Ю., 2005. – 828 с.

2. Медиапортал о безопасности «Хранитель» : [сайт]. URL: http://www.psj.ru (дата обращения: 15.02.2011)

3. Состояние рынка России и Москвы: тенденции развития, основные игроки, ценовая политика, по данным консалтинговой группы «Технологии роста» / Маркетинговое исследование компании РБК [Электронный ресурс]. URL:http://marketing.rbc.ru/(дата обращения: 15.09.2010).

4. Таблица составлена на основе данных информационно-аналитического портала «Вопросы безопасности» / Статистика ОСС 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.qsec.ru/news/statistika-oss-dva-nol-odin-odin-mart (дата обращения 01.03.2011).

5. Ассоциация структур безопасности и охраны «Агентство безопасности» [Сайт]. URL: http://www.ohrana-samara.ru (дата обращения 27.03.2011).

6. Столяров С. Частные охранные предприятия // Деловой квартал : сетевой журнал. 2007. URL: http:// www. dkvartal.ru (дата обращения: 19.11.2010).

***M. S. Podrez****

**Podrez Maria, Applicant of*
*Samara State Economic University, Samara*
profkadri@bk.ru

**MEMBERS OF RUSSIAN SECURITY SERVICE MARKET AND ASSESSMENT OF THEIR FUNCTIONING**

*Key words: safety, quality, security, structure, services.*

*The article names general members of the Russian market of security services; it also features infrastructure elements and considers the structure of the market. In her work the author gives characteristics reflecting the quality of service.*

*© Подрез М. С., 2011*

УДК 378.147
***С. П. Ермишин****
**Ермишин Сергей Петрович, кандидат философских наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
ermishin @tolgas.ru

# ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКСКУРСИОННОГО ДЕЛА В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Ключевые слова: специалист экскурсионного дела, экскурсовод, дополнительное профессиональное образование, туристско-экскурсионная организация.*

*Одним из направлений развития индустрии гостеприимства Российской Федерации является подготовка высококвалифицированных кадров. Фактором, тормозящим ее развитие, является нехватка квалифицированных специалистов экскурсионного дела. Рассмотрена роль системы дополнительного профессионального образования в процессе подготовки специалистов данной категории. Дана характеристика профессии экскурсовода как специфического вида трудовой деятельности.*

В настоящее время образование является важнейшей сферой человеческой деятельности, органически связанной со всеми сторонами общественной жизни. Главное предназначение образования – удовлетворять потребности личности и общества в высококачественных образовательных услугах. От этого зависят перспективы экономического и духовного развития страны. В настоящее время в России происходят реформы и преобразования практически всех сфер общественной жизни. В этих условиях особую актуальность и значение приобретает эффективное кадровое сопровождение проводимых реформ и преобразований. Одной из важнейших задач становится задача организации целенаправленного дополнительного профессионального образования, обеспечивающего повышение квалификации и переподготовку взрослого населения. Современная экономическая ситуация заставляет быть готовым внедрять и осваивать новую технику, технологию, вести активную коммерческую деятельность. Сегодня абсолютно недостаточно повышать свою квалификацию в требуемые сроки, каждый специалист должен быть готовым к правильному реагированию на изменяющиеся профессиональные ситуации к профессиональной переподготовке в быстро меняющихся ориентирах деятельности на рынке труда. Данная ситуация предполагает развитие дополнительного профессионального образования. Особую, все возрастающую значимость дополнительному профессиональному образованию придает его место в системе непрерывного образования. В отличие от основного высшего образования оно в большей степени ориентировано на потребности рынка труда, внедрение инновационных методик обучения и более тесную связь с практикой. В условиях стремительного обновления знаний и технологий дополнительное профессиональное образование позволяет работникам быстро адаптироваться к новым видам профессиональной деятельности с учетом запросов работодателей. Дополнительное профессиональное образование в состоянии достаточно быстро реагировать на изменения, происходящие в различных сферах жизнедеятельности. Ныне существующая российская система дополнительного профессионального образования не в полной мере отвечает подобного рода требованиям. Она нуждается в определенной модернизации. Реформирование системы дополнительного профессионального образования предполагает создание гибкой и мобильной системы повышения квалификации и переподготовки специалистов, удовлетворяющей постоянно возрастающие потребности общества в совершенствовании и обновлении знаний. Но проведение реформирования невозможно без эффективной государственной поддержки системы подготовки и переподготовки кадров на федеральном и региональном уровнях. Одним из направлений функционирования системы дополнительного профессионального образования в России является повышение квалификации и переподготовка кадров для индустрии гостеприимства. Значимость данного направления определяется тем, что согласно Федеральному закону «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» приоритетными направлениями государственного регулирования туристской деятельности являются поддержка и развитие внутреннего, въездного и социального туризма. Развитию индустрии гостеприимства в нашей

стране в последние годы уделяется достаточно большое внимание. О развитии туризма, создании туристско-рекреационных зон неоднократно в своих выступлениях говорили президент Российской Федерации Д. А. Медведев и председатель правительства В. В. Путин. И в большей степени речь шла о развитии внутреннего и въездного туризма. В связи с этим резко возрастает потребность в высококвалифицированных специалистах экскурсионного дела. Современный туристский рынок требует нового подхода к организации экскурсионной деятельности как к одному из основных туристских продуктов. Туроператоры, создающие экскурсионный продукт, должны иметь свою оригинальную марку, учитывать потребительский спрос и дифференциацию обслуживания. Рождение новых маршрутов ведет к появлению новых экскурсионных объектов, разнообразию продукта. По мнению Б. В. Емельянова, формирование кадров туристско-экскурсионной организации – это процесс воспроизводства и воспитания таких квалифицированных работников, которые в максимальной степени отвечали бы требованиям, предъявляемым к технологии обслуживания туристов и экскурсантов. Важная роль при этом отводится подготовке экскурсоводов и качественной разработке самой экскурсии, освоению методики и техники ее проведения [2, с. 4]. В России экскурсионное дело и профессия экскурсовода были востребованы практически всегда. В бытность Советского Союза существовали организации, непосредственно занимающиеся подготовкой экскурсоводов. По всей стране располагались многочисленные экскурсионные бюро. Строго через определенные промежутки времени все без исключения экскурсоводы повышали свою квалификацию. При этом, как отмечают Ю. С. Путрик и П. И. Караневский, в советское время подготовка экскурсоводов осуществлялась по экстенсивному пути: на курсы набирали множество желающих, чтобы в итоге получить небольшое количество действующих экскурсоводов – отсев составлял порой до 90%. Поступавшие на курсы были очарованы престижностью интересной профессии, абсолютно не подозревая, как трудно этому обучиться, какая нелегкая работа ждет впоследствии экскурсовода и как сложно утвердиться в этой сфере деятельности, чтобы быть востребованным специалистом. В результате естественного отбора постоянно работающими становились экскурсоводы, хорошо подготовленные и уверенные в своих силах, в основном совмещавшие эту деятельность с какой-либо работой по иной профессии. Сегодня малоэффективный экстенсивный путь пополнения экскурсионных кадров весьма затруднителен по ряду причин. Люди, имеющие работу, но желающие получить дополнительную профессию, ориентированы на быстрый результат. Если же основной работы нет, то вопрос быстрого обучения и перехода к практической деятельности становится еще более острым. Убедившись в невозможности скорого результата, люди разочаровываются и в профессии экскурсовода, и в своих силах. Приступая к комплектованию учебных групп, организации, готовящие экскурсоводов, обычно не открывают кандидатам на обучение в достаточной степени всей проблематики овладения этой профессией, поскольку решают собственные (экономические) проблем [3, с. 288]. Экскурсоводы, получившие образование в советское время, продолжают работать и сечас. При этом численность их существенно сократилась. В силу этого необходимо готовить новых специалистов экскурсионного дела, которые бы отвечали постоянно возрастающим требованиям к качеству проведения экскурсий. К сожалению, с развалом Советского Союза пусть и не совсем эффективная система подготовки экскурсоводов была разрушена. И только в последнее время экскурсионная деятельность стала занимать более-менее достойное место в социально-культурном сервисе. Экскурсионные услуги стали востребоваться в большей степени, а в дальнейшем будут объектом нарастающего спроса и как самостоятельный продукт, так и в составе туристского продукта в рамках внутреннего и въездного туризма. Как культурное явление и технологический инструмент экскурсия востребована в широком диапазоне возможных применений, поскольку является эффективным коммуникационным и информационным средством. В различных видах туризма экскурсионное наполнение является одной из важнейших интеллектуальных составляющих. В туризме познавательном и экскурсионном, на долю которого приходится 70–80% от общего объема туристских потоков, основной частью туристской программы являются экскурсии, поскольку из самого обозначения этих видов следует, что туристская мотивация практически полностью определена полнотой, насыщенностью и познавательной ценностью экскурсионной программы – обзорной или тематической экскурсии и дает возможность людям быстро, в наглядной и увлекательной форме получить представление о различных явле-

ниях культуры и искусства, природы, общественной жизни, науки и производства. Именно экскурсии побуждают человека к изучению и познанию этих явлений. А вот сможет ли человек реализовать свое устремление – зависит от специалиста экскурсионного дела. Именно экскурсовод вводит человека в мир прекрасного, способствует его восприятию и осмыслению. В силу этого он должен быть творческой личностью. Главное его предназначение заключается не в простой передаче информации, а в создании высокохудожественного произведения, представляющего собой сплав науки, искусства, психологии, режиссуры, артистизма, менеджмента и многого другого. Он должен обладать необходимыми знаниями, склонностью к популяризации, умением интересно и понятно рассказать о сложных явлениях, способностью оценить психологическое состояние и интеллектуальный уровень слушателей, пробудить и усилить в них интерес к различным явлениям культуры. Кроме этого, он должен учитывать множество факторов, связанных с характером объектов культуры, условиями их представления, особенностями организации и проведения экскурсии. Экскурсовод – одна из главных фигур в туризме и индустрии гостеприимства. Именно ему отводится ведущее место в познавательных и экскурсионных турах, основная цель которых – удовлетворение интеллектуального интереса, получение новых знаний, впечатлений. За последние полтора десятилетия в нашей стране произошли в целом благоприятные изменения в системе подготовки специалистов по туризму и гостеприимству. Образовалось большое количество высших учебных заведений и факультетов, готовящих специалистов социально-культурного сервиса и туризма. Подобного рода специалистов готовят более 300 высших учебных заведений страны, определенную часть подготавливают средние специальные учебные заведения. Но, к сожалению, количество не всегда переходит в желаемое качество. Специалистов выпускается много, но индустрия гостеприимства тем не менее нуждается в высококвалифицированных кадрах. И особенно неблагоприятная ситуация сложилась в сфере подготовки экскурсоводов, поскольку не многие вузы решаются на подготовку выпускников по профилю «Технология организации экскурсионной деятельности» направления подготовки «Туризм». Специалисты с высшим образованием по туризму и гостеприимству, вероятно, еще долго будут у нас восприниматься как экзотика вследствие ряда причин, идущих из советского прошлого: туризм существовал преимущественно в спортивно-профсоюзной сфере; руководители туристских организаций, как правило, не имели образования в области туризма и гостеприимства. Еще большей редкостью являются специалисты-экскурсоводы с высшим специальным образованием. Подготовка высококвалифицированных экскурсоводов – одна из наибольших проблем в туризме. Обучение и воспитание экскурсовода – процесс долгий и трудный. Причем после продолжительного обучения человек может прийти к выводу, что не способен к этой деятельности, в результате чего меняет работу. Экскурсионное дело соединяет в себе экскурсионную науку во всех ее составных частях и практику проведения экскурсий. Будущий специалист должен постичь научные основы профессии, прежде чем сможет перейти к конкретной экскурсионной работе. Современные молодые люди, желающие стать экскурсоводами, восприняли социальные ценности, отличные от тех, что существовали в советскую эпоху. Важно показать им профессию экскурсовода престижной и востребованной обществом, творческой и интересной, но и очень трудной; ее можно представить и высокооплачиваемой, но при обязательном условии, что качество работы отвечает ожиданиям потребителя экскурсионных услуг. Честный разговор с претендентами на получение профессии экскурсовода позволит повысить вероятность отбора людей, реально оценивающих свои возможности. Решение этой задачи нельзя откладывать, чтобы не потерять связь между поколениями экскурсоводов и, как следствие, высокий уровень мастерства, всегда отличавший российских профессионалов. Обучение экскурсионному делу в высших учебных заведениях может осуществляться не только в рамках основной специализации, но и по программе получения дополнительной специальности претендентом, имеющим высшее образование по другой специальности.

Для обучения специальности «менеджер экскурсионного дела» в системе высшего профессионального образования необходимо изменение учебной программы посредством увеличения количества специальных дисциплин, совершенствование методики и качества преподавания, увеличение количества практикумов и объема часов, отводимых на их проведение, привлечение практиков-профессионалов к их проведению. Результатом обучения должно стать не только получение знаний, но и формирование навыков и умений организации экс-

курсионного дела. Менеджер экскурсионного дела должен уметь формировать, позиционировать и продавать экскурсионный продукт – в самостоятельном виде и как составную часть туров, экскурсионных программ и экскурсионных циклов. Он должен уметь не только раскрыть ценность этого продукта, но и грамотно преподнести его потенциальному заказчику, убедить его в целесообразности приобретения данного продукта.

Профессиональная подготовка экскурсоводов в системе дополнительного профессионального образования – важнейшее звено многоуровневой цепи системы подготовки туристских кадров. При этом показателем профессиональной готовности к деятельности экскурсовода, повышения качества подготовки такого специалиста, по нашему мнению, является степень его педагогического мастерства, ибо экскурсовод выступает, как правило, в роли педагога, носителя и ретранслятора некого знания по отношению к экскурсантам. В требованиях, предъявляемых сегодня к специалистам любого профиля, подразумевается высокий уровень интеллектуальных способностей, творческая активность, способность быстро реагировать на изменения, происходящие в науке и на производстве, конкретизируются цели современного высшего образования.

Главной задачей высшей школы становится развитие личности обучающегося, расширение его профессиональной компетенции, повышение общей культуры. Б. В. Емельянов считает, что задача процесса подготовки новых экскурсоводов: сделать специалистов профессионалами-экскурсоводами, т.е. помочь каждому специалисту овладеть необходимой суммой знаний и навыков профессии экскурсовода. Необходимо так организовать дело, чтобы пришедший в экскурсионное учреждение работник не только сохранял, но и продолжал совершенствовать свою специальность, т. е. укреплял тот базис, который позволяет ему успешно осуществлять экскурсионную деятельность. Учитель-историк, став экскурсоводом, должен лучше всего водить экскурсии на исторические темы. Неправильно было бы его обязывать разрабатывать экскурсию на природоведческую тему. Подготовка такой экскурсии требует особых знаний специалиста-биолога. В экскурсионных учреждениях и государственных музеях принцип специализации получил широкое развитие. На его основе созданы тематические секции экскурсоводов: историческая, литературная, природоведческая, производственная и др.

Работа экскурсоводов-специалистов на маршрутах получает высокую оценку со стороны экскурсантов. Всех работников, приходящих в экскурсионное учреждение после окончания курсов или самостоятельной подготовки, можно разделить на несколько групп. Одни проводят экскурсии по одной-двум темам, подготовленным во время учебы, они не стремятся сами расширять тематику проводимых экскурсий. Для другой группы экскурсоводов первые годы работы характерны поисками своей главной темы, которая, как правило, не выходит за рамки полученной специальности. Выбрав такую тему, они отдают свои силы ее совершенствованию, повышению профессионального мастерства. И третья группа экскурсоводов – это те, которые берутся за любую тему и уже через пять-шесть лет имеют на своем счету добрый десяток несходных по своему содержанию экскурсионных тем [2, с. 182].

Экскурсовод – центральная фигура экскурсионного дела. Достаточно долгий период времени в нашей стране работа в качестве экскурсовода не была профессиональной, она представляла собой вид любительских занятий экскурсантов, в первую очередь педагогов. Чаще всего обязанности экскурсовода выполняли специалисты различных областей без отрыва от своей основной деятельности. И лишь некоторые крупные организации, в частности музеи, имели в своих штатах экскурсоводов. Но общее их количество было незначительным. И только после 50-х годов экскурсия стала постепенно превращаться из формы отдыха в форму социально-культурной деятельности и работа экскурсовода начала приобретать профессиональные черты. Профессия экскурсовода представляет специфический вид трудовой деятельности, который требует от человека определенных знаний, умений и навыков, приобретаемых как путем общего или специального образования, так и в ходе повседневной практической деятельности людей.

По мнению Б. В. Емельянова, знания представляют собой общие знания (эрудиция) и знания по специальности (эрудиция по специальности), знание экскурсионной теории, методики ведения экскурсии, психологии и педагогики, основ ораторского искусства, логики и этики, а умение предполагает сформулировать знания, изложить свои мысли до проведения экскурсии (в тексте), рассказом и культурой речи расширить кругозор людей, при проведении экскурсии использовать методические приемы, донести знания до аудитории и управлять ею, пере-

давать свою убежденность и вести себя в коллективе [2, с. 195]. Навыком называют умение выполнять определенное действие. Для экскурсовода такими действиями являются процессы подготовки и проведения экскурсий. На основе приобретенных привычек формируются и совершенствуются навыки. Таким образом, навык – это отработанные практикой действия экскурсовода, которые производятся по одной и той же схеме (направленность, последовательность, одинаковые затраты времени и др.). Навык может быть определен как более высокая степень умения. Навык является действием, совершаемым автоматически [2, с. 199].

Кроме того, в представлении людей существует имидж экскурсовода, представляющий совокупность внешних и внутренних характеристик, которые традиционно ассоциируются с представителями данной профессии. Таким образом, в сознании окружающих существует модель имиджа экскурсовода, составными элементами которой являются визуальный образ (одежда, макияж), аудиальный образ (голос, дикция), представление о внутренних качествах человека этой профессии (интеллигентность, эрудированность, доброжелательность). В работах по экскурсионному делу большое внимание уделяется личности экскурсовода. Их авторы сходятся во мнении, что экскурсовод как личность должен обладать определенными качествами.

Он должен обладать хорошо развитым воображением и уметь мыслить образно. К примеру, экскурсовод должен так описать ненаблюдаемый объект, чтобы экскурсанты начали его «видеть». Основой воображения экскурсовода являются знания, впечатления, ранее накопленный опыт. Именно они служат исходным материалом для создания достаточно четких мыслительных образов.

Характер проводимой экскурсии зависит и от темперамента экскурсовода. В зависимости от типа темперамента экскурсовода его поведение характеризуется определенной глубиной эмоций: вспыльчивостью, спокойствием, различной реакцией на раздражители. Так, экскурсовод-сангвиник использует быстрый темп речи, для него характерны частая смена настроения, быстрая реакция на действия экскурсантов. Холерик же тороплив в рассказе, зачастую вспыльчив, неуравновешен, обидчив. Флегматик, наоборот, медлителен, использует однообразные жесты и мимику. Наконец, меланхолик характеризуется большей или меньшей силой чувств, длительностью переживаний, устойчивостью или быстрой сменой эмоций. В силу этого поведение экскурсовода должно быть подчинено его воле и зависит от умения управлять своими эмоциями. Эмоции, возникающие у экскурсовода под воздействием внешних и внутренних факторов, его настроение, приподнятое или подавленное, не должны влиять на ход экскурсии. Умение взять себя в руки, обеспечить нужный тонус в группе является важной составной частью профессионального мастерства экскурсовода.

Неотъемлемым качеством экскурсовода как личности является его убежденность, которая проявляется в четкой направленности его взглядов и действий, в стремлении довести свою точку зрения до экскурсантов и убедить их в ее правильности. Во время экскурсии экскурсовод направляет внимание группы на те стороны объектов, явлений и событий, которые должны быть отражены в их сознании, одним словом, помогает им увидеть то, что видит сам.

Экскурсия как процесс представляет собой восприятие экскурсантами изобразительного и звукового ряда. Таким образом, она не может существовать без устной речи, без рассказа экскурсовода. Как человек, говорящий по отношению к аудитории, экскурсовод выступает в различных ролях. Как информатор он рассказывает об объекте, событии, явлении, при этом не показывая к этому своего отношения, не разъясняя причинно-следственных связей с другими событиями или явлениями. В качестве комментатора сообщает об объектах, событиях, явлениях, дает им отдельные оценки и некоторые пояснения, указывает на причины, их вызвавшие. В роли собеседника общаясь с экскурсантами, учитывает их реакцию на излагаемый материал, используя при этом вопросно-ответную форму общения, прислушивается к их репликам. В качестве советчика разъясняет увиденное, дает рекомендации по наблюдению объектов, подводит экскурсантов к необходимым выводам.

Речь экскурсовода должна быть четкой, грамотной и, самое главное, понятной другими. Поэтому она должна представлять собой изложение готовых, логично и грамотно сформулированных мыслей. Приоритетной формой изложения материала экскурсоводом является монолог в силу того, что монологическая речь по сравнению с диалогической более развернута по содержанию, сложна по структуре и имеет четкое грамматическое оформление.

Владение экскурсоводом искусством слова – важное условие успешного проведения экскурсии.

Наряду с голосом и дикцией важным элементом имиджа экскурсовода считается его внешний облик. Отметим, что экскурсовод относится к профессиям типа «человек – человек». Именно у представителей этих сфер их внешний облик является непосредственным компонентом, участвующим в их трудовой деятельности. Экскурсовод раскрывает перед людьми информацию, которая наглядно представлена в объектах и экспонатах, поэтому его собственный внешний вид не должен мешать этому процессу и отвлекать экскурсантов от него. Внешний вид экскурсовода по сравнению с представителями других профессий допускает умеренную свободу и раскованность, однако в то же время он предполагает скромность в одежде и прическе, чувство меры в косметике.

Положительный визуальный образ экскурсовода способствует установлению контакта с группой. Кроме этого, большое влияние на установление контактов с аудиторией оказывают приветливость, доброжелательность, непринужденность экскурсовода. Такой контакт начинает устанавливаться в те короткие минуты, когда экскурсовод произносит вступление к экскурсии и ее теме. Затем необходимые связи с аудиторией поддерживаются и укрепляются в течение всей экскурсии.

Экскурсовод во время экскурсии должен уделять постоянное внимание всей группе. Некорректно, когда в своем рассказе экскурсовод обращается к одному-двум экскурсантам, почему-то выделив именно их в группе. Проводя экскурсию, экскурсовод должен умело руководить всей группой.

Иногда перед экскурсоводом встает задача – снять напряжение и раздражение экскурсантов. В такой момент уместна шутка, которая помогает настроить аудиторию на соответствующий лад.

Не менее важная задача экскурсовода – добиться заинтересованного отношения группы к теме экскурсии, постоянно активизируя их внимание. Для активизации внимания группы экскурсовод должен умело и своевременно применить такие методические приемы, как прием заданий, прием вопросов, прием новизны, наконец, прием взаимодействия интересов.

Чтобы привлечь и удержать внимание экскурсантов, экскурсоводу следует знать социально-психологические особенности людей.

Информация, которую несет экскурсия, привлечет внимание экскурсантов, если она совпадает с их интересами и потребностями или обладает способностью пробудить в них новую потребность. Экскурсоводу нужно учитывать механизм взаимодействия людей в массе, который в психологии называется «психологической заразительностью». Если экскурсовода волнует то, о чем он говорит, если он сам воодушевлен этим, то экскурсанты воспринимают целеустремленность экскурсовода как свою собственную.

Таким образом, квалифицированный экскурсовод должен не только владеть суммой знаний, умений и навыков по подготовке и проведению экскурсии, но и правильно и красиво говорить, быть тонким психологом и наблюдателем, умелым организатором и руководителем, наконец, следить за своим внешним видом.

В заключение необходимо сказать о том, что профессиональное формирование будущего специалиста-экскурсовода предполагает сложную и многоплановую совокупность методических, дидактических, организационных средств воздействия на него, выражающихся в комплексе педагогических условий, выступающих в качестве содержательного обеспечения подготовки будущих экскурсоводов к профессиональной деятельности.

Содержание подготовки экскурсоводов включает в себя целый комплекс социально-гуманитарных, естественнонаучных, общепрофессиональных и специальных дисциплин, которые в той или иной мере способствуют реализации компонентов, формирующих модель будущего экскурсовода как субъекта социальных отношений. Эффективность обучения экскурсоводов может быть достигнута благодаря решению задач, заключающихся в том, чтобы подготовить экскурсовода, ориентирующегося в современной политической, экономической, культурной ситуации; приобщить будущего специалиста к национально-культурным традициям и ценностям мировой культуры; обеспечить профессиональный уровень компетенции экскурсовода во всех аспектах его деятельности.

*Библиографический список*

1. Долженко Г. П. Экскурсионное дело : учеб. пособие. – М. – Ростов н/Д : МарТ, 2006. – 304 с.
2. Емельянов Б. В. Экскурсоведение : учебник. – М. : Советский спорт, 2004. – 216 с.
3. Путрик Ю. С., Караневский П. И. Экскурсовод – профессия творческая // Туристские фирмы. – 2005. – Вып. 35 (3). – С. 287–292.
4. Савина Н. В. Экскурсоведение : учебно-практ. пособие. – Мн., 2001. – 197 с.

***S. P. Yermishin****

**Yermishin Sergei, PhD in Philosophy, Associate Professor of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
ermishin@tolgas.ru

## GUIDES TRAINING COURSE IN THE SYSTEM OF SUPPLEMENTARY EDUCATION

*Key words: tour organizing specialist, guide, supplementary professional education, tourism and excursions organization.*

*Training of highly qualified personnel is one of directions of hospitality industry development in the Russian Federation. Lack of qualified guides becomes an obstacle to this business development. The author examines the role of supplementary vocational education in training specialists of this category. The article features characteristics of guide profession as a specific type of work.*

*© Ермишин С. П., 2011*

УДК 338.46
***О. Б. Латышева****
**Латышева Ольга Борисовна, аспирант*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
latyshevaolg@yandex.ru

# ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ

*Ключевые слова: услуги, услуги как экономическая категория, особенности услуги, социально значимые услуги, определения социально значимых услуг.*

*Рассмотрены определения категории «услуга» и «социально значимые услуги», данные зарубежными и отечественными учеными, и предложено авторское определение.*

Рассматривая экономическое содержание услуги, хочется отметить, что существует несколько точек зрения на понятие «услуга». Они различаются в подходах к данной экономической категории.

Услуги как экономическая категория имеют два значения. Во-первых, услуги – это вид экономической деятельности. Соответственно, к услугам относятся все виды экономической деятельности, за исключением промышленного производства и сельского хозяйства. Во-вторых, услуги – это экономическое благо. С этой точки зрения под услугами одни экономисты понимают саму деятельность, направленную на удовлетворение индивидуальной потребности, другие – результат, удовлетворяющий индивидуальную потребность, а третьи – диалектическое единство деятельности и результата, достигаемого в ходе этой деятельности.

Определение услуги как вида экономической деятельности сформулировали ученые П. А. Мягков, К. Грёнроос, К. Лавлок, А. Б. Борисов, Н. Н. Панкратьева, Е. П. Фомин и Э. Ю. Дорогань.

Так, П. А. Мягков под услугой подразумевал деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

К. Грёнроос сформулировал определение «услуги» следующим образом: «Услуга – это процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия – поставщика услуги. Этот процесс направлен на решение проблем покупателя услуги».

К. Лавлок считал, что услугой является вид экономической деятельности, который создает ценность и обеспечивает определенные преимущества для потребителей в конкретном месте и в конкретное время.

По мнению А. Б. Борисова, услугами являются виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший материально-вещественный продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта. Это блага, представленные не в виде вещей, а в форме деятельности.

Н. Н. Панкратьева дала определение услуги как экономической деятельности, непосредственно направленной на удовлетворение личных потребностей членов общества, домашних хозяйств, потребностей разного рода предприятий, объединений, организаций и общественных потребностей или потребностей общества в целом, не воплощенные в материально-вещественную форму.

Экономисты Е. П. Фомин и Э. Ю. Дорогань предложили следующее определение: «Услуга как экономическая категория выражает экономические и институциональные отношения в обществе по поводу удовлетворения потребностей покупателей (населения) в определенном виде деятельности, помощи или приносит им выгоду».

Услугу как экономическое благо, как результат, который появляется на стадии конечного потребления и обусловлен определенной потребностью индивида, рассматривали такие ученые, как К. Маркс, Ф. Котлер, Р. Норманн, Г. Ассель, П. Дойль, О. Н. Барыгина, Е. В. Башмачникова.

К. Маркс дал следующее определение: «Услуги – это широкая экономическая категория, они обладают самостоятельной экономической формой, обособленной как по отношению к производителю, так и по отношению к потребителю, которые … способны сохранять свое существование в промежутке времени между

производством и потреблением и, стало быть, могут обращаться в течение этого времени как пригодные для продажи товары». «Услуга, – подчеркивал К. Маркс, – есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости – товара ли, труда ли».

Известный специалист по маркетингу Ф. Котлер считал: «Услуга – любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде».

Р. Норманн говорил об услуге как о пользе, которая предложена клиенту организацией сферы услуг.

П. Дойль охарактеризовал услугу как действие или выгоду, а покупатель услуги не получает права собственности на какой-либо материальный объект.

По мнению О. Н. Барыгиной, услуга представляет собой результат хозяйственной деятельности, направленный на удовлетворение потребностей заказчиков – физических или юридических лиц – путем предоставления им специфического продукта, обладающего определенной ценностью.

Е. В. Башмачникова определила «услугу как специфический товар, представляющий собой последовательность процессов взаимодействия поставщика услуги и потребителя по поводу удовлетворения фундаментальной потребности, существующей и имеющей потребительную стоимость, рост которой, при прочих равных условиях, обеспечивается интеграцией процессного подхода с маркетинговым и поведенческим».

К определению услуги как сочетания деятельности и результата этой деятельности склонялись ученые Н. Н. Иванов, В. Н. Стаханов и Д. В. Стаханов, Б. А. Райзберг, В. И. Ширай, М. Г. Назарова, Г. С. Вечканов и Г. Р. Вечканова.

Н. Н. Иванов подразумевал под услугой деятельность, направленную на удовлетворение потребностей путем предоставления соответствующих этой потребности благ.

В. Н. Стаханов и Д. В. Стаханов определяли услугу как продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь или на человека.

Б. А. Райзберг: «Услуги – это один из весьма распространенных видов работ, экономической деятельности, результатом которой является изменение качества уже существующих, произведенных вещей».

По мнению Г. С. Вечканова и Г. Р. Вечкановой, услуга – это трудовая целесообразная деятельность, результаты которой выражаются в полезном эффекте, удостоверяющем какие-либо потребности людей.

Сопоставляя и анализируя вышеизложенное, мы определяем услугу как деятельность, которая возникает (при наличии спроса) между поставщиком и потребителем для удовлетворения потребностей потребителя, и результатом этой деятельности является благо, полученное потребителем от поставщика.

Услуга удовлетворяет ту или иную потребность физического лица или юридических лиц. Она может быть продана и куплена при наличии спроса, следовательно, можно утверждать, что услуга – это товар. Особенности услуги как товара состоят в следующем:

1. Услуги в основном неосязаемы.

2. Услуги производятся и потребляются, как правило, одновременно и не подлежат хранению.

3. Услуги имеют меньшую степень стандартизации и однородности, чем товары.

4. Услуги нельзя хранить и демонстрировать как товары.

5. Покупатель присутствует при производстве услуги, в некоторых случаях он может оказать влияние на этот процесс.

6. Услуга конечна в потреблении.

Согласно общероссийской классификации услуг для населения услуги подразделяются на: бытовые услуги, жилищно-коммунальные услуги, услуги пассажирского транспорта, услуги связи, услуги физической культуры и спорта, медицинские и санаторно-оздоровительные услуги, услуги учреждений культуры, ветеринарные услуги, услуги правового характера, услуги банков, услуги системы образования и прочие услуги.

Для общества первостепенными являются социально значимые услуги. Существует несколько мнений по поводу определения социально значимых услуг.

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

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

Муниципальные услуги, общественные по форме предоставления, но частные по форме потребления, относят к социально значимым услугам, гарантируемым каждому гражданину независимо от уровня его материального благосостояния, этого мнения придерживаются такие ученые, как А. Н. Кара, Е. Е. Спиридонова, Н. А. Воронина.

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

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

Обобщая и анализируя вышеизложенное, мы определяем социально значимые услуги как вид деятельности государственных предприятий и организаций, направленной на удовлетворение жизненно необходимых потребностей населения, и результатом этой деятельности является повышение жизненного уровня индивида и общества в целом. Как вид экономической деятельности социально значимые услуги можно классифицировать по следующим признакам:

- по отраслям сферы услуг;
- по источникам финансирования;
- по технологии обслуживания;
- по величине требуемых инвестиций;
- по квалификации персонала;
- по способу предоставления.

Рассматривая социально значимые услуги как экономическое благо, мы будем их классифицировать по следующим признакам:

- по виду человеческого капитала;
- по признаку платности;
- по особенностям потребления;
- по степени взаимодействия потребителя и производителя;
- по регулярности потребления;
- по уровню стандартизации;
- по охвату потребителей;
- по степени обязательности предоставления;
- по объему получаемой услуги;
- по направленности удовлетворения потребностей;
- по степени осязаемости.

Предоставление социально значимых услуг гарантируется государством и финансируется из средств определенных бюджетов. Однако существует ряд проблем в организации их предоставления:

1. Несовершенство законодательной базы.
2. Недостаточность финансирования.
3. Нехватка квалифицированных кадров.
4. Устаревшие технологии и морально устаревшее оборудование.
5. Разрозненное информационное обеспечение.
6. Неосведомленность потребителей социально значимых услуг.

Основной проблемой в организации предоставления социально значимых услуг является несовершенная законодательная база. Рассмотрим на примере предоставления субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг.

Законодательной основой для предоставления субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг является постановление Правительства РФ от 14.12.2005 № 761 «О предоставлении субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг». Согласно постановлению субсидии предоставляются гражданам в случае, если их расходы на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, рассчитанные исходя из размера региональных стандартов нормативной площади жилого помещения, используемой для расчета субсидий и размера региональных стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг, превышают величину, соответствующую максимально допустимой доле расходов граждан на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи.

Субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг должны получать именно нуждающиеся в материальной поддержке семьи, однако в настоящее время субсидии получают семьи, имеющие в собственности две квартиры и более, причем могут получать субсидии на оплату коммунальных услуг сразу двух квартир. Такого не должно быть. Такая семья не должна быть признана малообеспе-

ченной. Также субсидии не должны предоставляться собственникам квартир с площадью более 100 квадратных метров.

Законодательная база очень слаба, этим пользуются нечестные учредители и директора фирм, которые сознательно предоставляют заниженные сведения о доходах и, таким образом, платят в бюджет минимальные налоги, а получают из бюджета субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, а также пособия на детей и другие выплаты как малоимущие семьи. Таким образом, бюджетные средства расходуются нерационально. Происходит обнищание народа и обогащение отдельных слоев населения. Усиливается расслоение общества.

Если политика нашего государства направлена на социальную справедливость, то прежде всего необходимо внести поправки в законы, благодаря которым адресная социальная помощь будет оказана именно тем гражданам, которые в ней действительно нуждаются.

Решая проблемы, существующие в предоставлении социально значимых услуг населению, государство сможет повысить уровень жизни своих граждан.

*Библиографический список*

1. Kotler F. Osnovy of marketing. – M. : Прогресс, 1992.

2. Башмачникова Е. В. Управление функционированием и развитием сферы услуг региона: методологические и методические аспекты : дис. … д.э.н. – Тольятти, 2005.

3. Ченцова Н. М. Экономическое обеспечение системы предоставления социально значимых услуг потребителю : дис. … к.э.н. – Тольятти, 2009.

4. Фомин Е. П., Дорогань Э. Ю. Сущность и классификация услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – № 1 (51). – С. 93.

5. Панкратьева Н. Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики // Вопросы статистики. – 1998. – № 4. – С. 17.

***O. B. Latysheva****

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

**THE ECONOMIC CONTENT OF SOCIALLY SIGNIFICANT SERVICES**

*Key words: services, services as economic category, service peculiarities, socially significant services, definitions of socially significant services.*

*The article considers definitions of «service» and «social service» categories, given by Russian and foreign scientists; the author has also suggested her own definition.*

*© Латышева О. Б., 2011*

УДК 338.465.2
***С. В. Майорова****
**Майорова Светлана Владимировна, соискатель*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
rio@tolgas.ru

# МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

*Ключевые слова: моделирование, поведение потребителей, деловые услуги, институциональные потребители.*

*В сфере услуг клиенты играют более важную роль, чем потребители материальных товаров в промышленном маркетинге, так как они включены не только в процессы потребления и реализации, но и в процесс производства. В связи с этим в организации процесса деловых услуг особое внимание уделяется моделированию поведения институциональных потребителей, а также деловых физических лиц – функционеров (людей, выполняющих определенные профессиональные функции: предпринимателей, чиновников, представителей, командировочных, участников деловых мероприятий и т. д.). По той причине, что модели поведения этих категорий клиентов отличаются друг от друга, рассматривается моделирование поведения только институциональных клиентов.*

Проблематика моделирования поведения институциональных клиентов вызвана необходимостью адаптировать стратегии провайдера по отношению к имеющимся заказчикам и потенциальным потребителям с учетом их структуры, особенностей функционирования, характера процесса принятая решений. Формализация названных аспектов у потребителей деловых услуг может быть различной. На предприятиях государственной или частной формы собственности подготовка вопроса и вариантов его решения о приобретении деловой услуги, пакета услуг или о заключении договора на сервисное обслуживание осуществляется несколькими сотрудниками. Однако само решение принимается руководителем предприятия или лицом, наделенным соответствующими полномочиями, которые несут за это ответственность со всеми вытекающими отсюда последствиями.

На предприятиях, принадлежащих политическим партиям и движениям, общественным организациям, ассоциациям и т. д., чаще всего происходит наоборот – подготовка вопроса и вариантов его решения осуществляется одним лицом, как правило, начальником или сотрудником какого-либо отдела, но само решение принимается коллективным утверждением на собрании, правлении, совете и т. д. При этом обычно ответственность участников принятия решения минимальная или никакая.

На предприятиях коллективной формы собственности (акционерных, кооперативных, совместных) в зависимости от сложности принимаемого решения, организационной структуры и т. п. могут одновременно реализовываться различные варианты принятия решений.

Следовательно, *для моделирования поведенияинституциональных клиентов продуцента деловых услуг, по нашему мнению, необходимо определить:*

- мотивацию различных должностных лиц, связанных с подготовкой и принятием решений о приобретении услуг;
- осуществление распределения полномочий между представителями различных функциональных подразделений, а также менеджерами среднего и высшего уровня;
- степень формализации (и бюрократизации) управленческого процесса;
- длительность процесса принятия решений.

Отметим, что в маркетинге группу лиц институционального потребителя, связанных с подготовкой и принятием решений о закупках товаров производственного назначения или приобретении деловых услуг, принято называть группой закупки или центром закупки.

Группа закупки состоит из взаимодействующих должностных лиц, объединенных с целью рационального решения задач по закупке материально- технических ресурсов или приобретению услуги делового характера. Каждый участник данной группы играет определенную роль. На предприятии они выполняют различные функции, и, следовательно, их поведение характеризуется различными целями и побуждениями, которые не исключают конфликтов. Поэтому многие решения, как правило, разрабатываются и принимаются в результате слож-

ного процесса внутренних переговоров и согласований.

Жан-Жак Ламбен подробно охарактеризовал механизм функционирования данного неформального подразделения. Состав группы закупки не является постоянным. Он меняется в зависимости от содержания и важности подготавливаемых и принимаемых решений. Обычно участники независимо от их численности играют пять ролей:

- Покупатель («снабженец»). Он обладает формальными полномочиями и ответственностью за выбор продуцентов деловых услуг, за определение условий процесса производства-потребления, а также за проведение переговоров по контрактам. Данные функции осуществляют управленцы (менеджеры), специализирующиеся на материально-техническом обеспечении или решении различных хозяйственных вопросов.

- Пользователь. Лицо, представляющее структурное подразделение предприятия или организации, которое будет потреблять данную услугу. Пользователи как наиболее профессиональные члены группы могут наиболее точно оценить получаемые услуги.

- Влиятельное лицо («эксперт»). Профессионал, но еще большего «ранга». Он должен одобрить, а значит, рекомендовать или «раскритиковать» услугу (пакет услуг, систему обслуживания). В его функции входит формализация требований и критериев выбора.

- Лицо, принимающее (утверждающее) решение. Обладает наибольшей формальной властью и несет ответственность за окончательно сделанный выбор.

- «Референты», или так называемые «привратники». Члены группы, которые регулируют потоки информации для закупочной группы.

При разработке политики продаж провайдеру необходимо учитывать, по нашему мнению, не только закономерности поведения лиц, влияющих на разработку и принятие решений, но и подготовить варианты оперативного и стратегического воздействия на них с целью координации действий членов группы и придания им определенной управляемости в позитивном для себя (провайдера) отношении. Для этого необходимо установить личные интересы участников группы закупки в той или иной ситуации, их видение интересов дела, идентифицировать стиль поведения, возможные возражения, ожидаемые реакции.

Реализация интересов дела определяется должностью, статусом и ролью конкретного лица в организации (фирме) и в группе закупки.

1) Покупатель («снабженец») заинтересован в надежности производителя, характеристике предлагаемой ему провайдером продукции, выгодных условиях приобретения услуги (модели предложения), низкой стоимости, коротких сроках и других коммерческих параметрах.

2) Пользователь ожидает от приобретения качества, удобства, простоты в процессе потребления. Ему важна не сама услуга, а результат, который позволит достичь намеченной цели, выполнить порученную ему руководством работу, облегчить выполнение своих должностных обязанностей, упростить свою функциональную деятельность. Его больше интересуют не коммерческие, а производственно-потребительские параметры.

3) Влиятельное лицо («эксперт») решает проблемы собственного статуса и возможность укрепить свое положение или усилить свое влияние.

4) Лицо, принимающее (утверждающее) решение, интересует капиталоемкость, окупаемость затрат, полезный эффект с точки зрения стратегических целей. Отвечает на вопрос, каким образом покупка отразится на корпоративном состоянии и дальнейшей деятельности.

5) «Референты («привратники») стремятся занять положение влиятельного лица. Поэтому их поведение может развиваться, как правило, в трех направлениях:

1. Поддерживать влиятельное лицо, чтобы добиться его покровительства и последующей за этим выгоды.

2. Противодействовать влиятельному лицу, чтобы в будущем при его смещении занять его место.

3. Беспристрастно выполнять свои обязанности. Это наиболее редкий тип поведения.

Среди основных факторов, определяющих неадекватное восприятие различными должностными лицами интересов дела, можно выделить следующие:

1. Воспринимаемый риск.

Воспринимаемый риск может выступать в двух формах:

1) функциональный риск, например в виде неопределенности в отношении потребительской ценности услуги (модели предложения) или полезности, эффективности деятельности провайдера;

2) психологический риск, например в виде критики, исходящей от начальства и коллег по работе.

Нужно отметить, что вторая форма риска – боязнь вызвать недовольство начальника, утратить определенное положение, стать причиной неблагоприятной реакции со стороны других сотрудников подразделения – может сыграть определяющую роль в принятии решения по приобретению деловых услуг.

Из-за своей сущности фактор «воспринимаемый риск» одновременно выступает сильнейшим стимулятором информационной обоснованности и коллективизации принятия решений. Ответственные за закупку лица, для того чтобы перестраховаться и снизить неопределенность задачи, стремятся собрать максимум доступной информации об альтернативных услугах (моделях предложения) и о конкурирующих провайдерах.

На решение о привлечении того или иного провайдера к обслуживанию может существенно повлиять наличие в системе предприятия-клиента различных политических группировок. Конфликт между подразделениями или должностными лицами может выразиться в форме образования лагерей, интригующих и даже враждующих между собой по вопросам приобретения определенных товаров и услуг.

2. Личные симпатии и антипатии.

Решение проблемы личных симпатий и антипатий в процессе получения заказа в каждом частном случае должно осуществляться провайдером на основе идентифицированных подходов.

В зависимости от этапа в общей модели поведения институционального клиента «рабочий» (т. е. привлекаемый в данный момент к заданию) состав группы закупки будет меняться. Различают ситуации трех типов:

1. Новая проблема.

2. Модифицированная проблема.

3. Повторяющаяся проблема.

В первых двух ситуациях функции группы закупки реализуются полностью. В последней ситуации состав группы может быть минимальным, а ролевое распределение фактически отсутствовать.

Продуценту деловых услуг важно выявить не только то, в чем состоят побудительные мотивы членов неформального объединения, но и каким образом участники группы закупки взаимодействуют между собой.

Идентификация моделей поведения институциональных клиентов в конечном итоге основана на особенностях процесса принятия решений о необходимости воспользоваться услугами. На рис. 1 представлена обобщенная модель поведения институциональных клиентов с учетом повторяемости процесса.

Остановимся коротко на сущности выделенных этапов. Необходимость воспользоваться услугами делового характера на предприятии (в организации) проявляется при возникновении проблемной ситуации. В какой-то момент выясняется, что работы и операции, которые требуется выполнить, на предприятии (в организации) ранее не осуществлялись, или они не укладываются в процесс основной и вспомогательной деятельности, или их выполнение собственными силами, на взгляд руководства, становится невыгодным. Данный этап является первым в модели поведения потенциального институционального потребителя деловых услуг.

Далее происходит осознание потребности, которое заключается в обобщенном описании нужды, ее влиянии на дальнейшее продолжение нормальной работы предприятия (организации) и его подразделений, на выполнение отдельных функций производственно-коммерческой деятельности. Очень часто процесс осознания потребности происходит с помощью обсуждения в коллективе и консультаций со специалистами.

Затем осуществляется формализация требований к содержанию и качеству необходимых работ и операций. На данном этапе большое значение имеет степень важности проблемы, которая предопределяет конкретизацию желаний и точность результатов ожиданий.

Следующим этапом является разработка альтернатив. Он обусловлен поиском ответа на вопрос: «Кто должен реализовать возникшую потребность?» Рассматриваются три подхода:

1) удовлетворить потребность собственными силами;

2) обратиться к специализированным структурам;

3) смешанный подход, предполагающий разделение функций и ответственности между предприятием и специализированной структурой.

С этого момента работа ведется параллельно в двух направлениях – осуществляется поиск продуцентов деловых услуг и проводится оценка собственных возможностей.

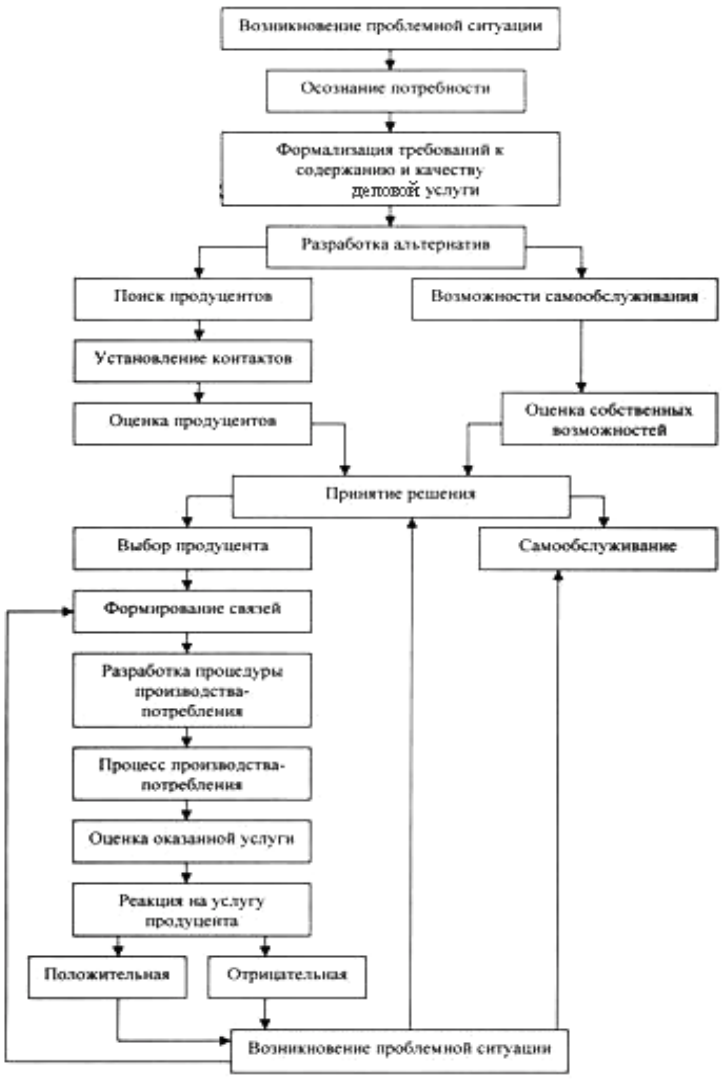



***Рис. 1.*** *Обобщенная модель поведения институциональных потребителей деловых услуг*

Процесс поиска сопровождается сбором данных и установлением контактов клиентов с провайдерами. При контактировании потребители стремятся более подробно выяснить условия возможной сделки и детали предполагаемого процесса производства-потребления. Располагая знаниями о модели поведения институциональных клиентов, продуценты могут разработать эффективный маркетинговый план, где предусмотреть подготовку соответствующей информации, предложение дополнительных услуг, формы проявления лояльного отношения к проблемам потенциальных заказчиков и т. п. Завершением поиска и установления предварительных контактов с провайдерами является их оценка. По ее результатам, как правило, выделяются 2–3 продуцента деловых услуг, которые отличаются наиболее приемлемыми условиями и оптимальным соотношением параметров услуги.

Ключевым звеном в рассматриваемой модели является процесс принятия решений. Данный этап имеет решающее значение как для самих институциональных клиентов, так и для их будущих партнеров-провайдеров. Это сложный процесс выбора, в котором используются приемы функционально-стоимостного анализа, основанные на сопоставлении необходимых издержек с величиной достигаемой полезности. Решаются задачи минимизации различного рода затрат, отслеживаются причинно-следственные связи и т. д. Конечным результатом является окончательный выбор по двум последовательным аспектам. Во-первых, воспользоваться услугами сервисных структур или, положительно оценив собственный потенциал, заняться самообслуживанием. Во-вторых, какому провайдеру отдать предпочтение, если сделан вывод, что внутренних ресурсов недостаточно или самообслуживание нецелесообразно.

В связи с тем, что потребности в услугах у заказчиков часто возникают спонтанно и они должны быть удовлетворены в кратчайшие сроки, этапы модели поведения потребителей до принятия решения о приобретении деловой услуги могут длиться иногда всего несколько дней. Если характер деловых услуг и собственные возможности институциональных клиентов не совпадают, то после формализации требований к содержанию и качеству деловых услуг клиенты переходят к поиску провайдеров. А после оценки соответствующих провайдеров принимается решение о выборе производителей.

Выбор клиентом провайдера открывает новую серию этапов. Формируются производственно-коммерческие связи. Ведутся переговоры, уточняются условия и основные параметры деловых услуг. Заключается соответствующий договор.

После заключения договора, если оказание услуг носит регулярный характер или услуги (модели предложения) представляют собой сложные процессы, то разрабатываются и согласовываются процедуры производства-потребления, которые определяют последовательность и содержание совместных действий провайдера и клиента.

Вторым ключевым моментом модели поведения институциональных клиентов, не менее важным, чем принятие решений, является сам процесс производства- потребления услуг. В нем реализуется способность провайдеров удовлетворять запросы клиентов.

Заказчики оценивают оказанные им услуги путем сравнения полученного полезного эффекта и понесенных затрат с ожидавшимися. Сравнивается также качество услуг, полученных от данного провайдера и провозглашаемое другими сервисными структурами.

На основе результатов оценки следует реакция клиентов на оказанные им услуги. Если их ожидания не оправдались, то взаимоотношения недовольного потребителя с продуцентом могут стать предметом арбитражного разбирательства или быть прерванными. В дальнейшем при возникновении аналогичных проблемных ситуаций клиенты могут предпочесть самообслуживание или начать новый процесс с этапа поиска нужного продуцента. Разработанная модель позволила сделать следующие выводы:

1. Вопросы о приобретении услуг институциональными клиентами решаются в большинстве случаев коллегиально. В выработке, обсуждении и утверждении решений участвуют работники, находящиеся на разных административных уровнях и должностях. Для успешной реализации предлагаемых провайдерами услуг (моделей предложения) специалисты по маркетингу обязательно должны учесть психологию лиц, от которых зависят все вышеперечисленные аспекты принятия решений о приобретении деловых услуг.

2. Потребители относятся к приобретению услуг профессионально. Наличие у них альтернативных вариантов является нормой. В условиях выбора, а тем более конкуренции они ищут максимально благоприятные возможности, чтобы воспользоваться необходимыми им услугами (надежность продуцента, цена, сроки, качество, гарантии, условия платежа и т. д.). В связи с этим переговоры о приобретении деловых услуг могут одновременно вестись с несколькими провайдерами. Поэтому продуцентам услуг необходимо выяснить условия сделок, предлагаемых другими производителями, с целью разработки соответствующей тактики переговоров.

3. Реализация услуг делового характера сопровождается частыми контактами представителей провайдеров и институциональных клиентов. В ходе этих контактов необходимо приложить максимум усилий для убеждения конкретного заказчика в правильно сделанном выборе.

В деловом сервисе для любого клиента имеет решающее значение надежность партнера. Данный критерий по отношению к услугам имеет большее значение, чем при выборе поставщиков материальных товаров. Клиенты хотят быть уверенными, что приобретаемые ими услуги будут оказаны точно в срок, в соответствии с предварительно оговоренными условиями.

4. Потребители, однажды удовлетворенные надежностью провайдера и качеством его услуг, с большой долей вероятности могут стать постоянными клиентами, и в дальнейшем при необходимости они склонны приобретать услуги (пакеты услуг) только у своих партнеров-продуцентов, так как у них возникает определенная «приверженность сервисной марке».

Если процессы реализации-производства-потребления услуг организованы качественно и не вызывают у клиентов осложнений, то феномен приверженности сервисной марке возникает быстро и в дальнейшем требует от провайдера сравнительно незначительных усилий для его поддержания.

*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

**MODELING OF CONSUMERS' BEHAVIOR OF BUSINESS SERVICES**

*Key words: modeling, behavior of consumers, business services, institutional consumers.*

*In the nonmaterial clients play more important role than consumers of the material goods in industrial marketing as they are included not only in consumption and realization processes, but also in production process. In this connection, special attention is paid to behavioral modeling of institutional consumers and also business physical persons – functionaries (people who are carrying out certain professional functions: entrepreneurs, officials, representatives, participants of business events and etc.) in the organization of process of business. For the reason that models of behavior of these categories of clients differs from each other, only behavioral modeling of institutional clients is considered.*

*© Майорова С. В., 2011*

## МИКРОУРОВЕНЬ

## УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

УДК 65; 61
***Е. Н. Золотарева****
**Золотарева Екатерина Николаевна, ассистент*
*Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти*
kate_tlt@inboxr.u

# ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

*Ключевые слова: система управления персоналом, государственное регулирование, особенности управления в медицинских учреждениях.*

*Рассматриваются система управления персоналом и ее роль в медицинских учреждениях, государственное регулирование как один из элементов внешней среды, влияющих на работу системы управления персоналом. Описана проблема трансферта в системе управления медицинским учреждением. Рассмотрен процесс управления влиянием государственного регулирования на медицинское учреждение.*

Здоровье человека в современном обществе является предпосылкой успешного развития личности, показателем общественного благосостояния, фактором роста общественного производства. Именно поэтому в сферу здравоохранения требуется внедрение новых форм управления хозяйствованием, призванных с максимальной эффективностью обеспечить процесс достижения целей организаций.

Система здравоохранения и экономическая система являются двумя наиболее сложными системами во всех странах. Они тесно взаимосвязаны как напрямую, так и косвенно. Эффективность и скорость развития страны зависит от уровня и типа экономической активности и экономической политики. На уровень развития страны также влияет доступность эффективных услуг в сфере здравоохранения, которые зависят от распределения как частных, так и общественных ресурсов государства. Рассмотрим и определим понятие, цели и задачи категории «экономика здравоохранения».

Категория экономика здравоохранения – это научная отрасль знаний об экономических явлениях и процессах в сфере развития и предоставления медицинских услуг, а также комплекс экономических знаний о формах, методах, результатах хозяйственной деятельности в области здравоохранения. Общая цель экономики здравоохранения – это изучение экономических отношений и хозяйственных контактов, объективно возникающих в процессе осуществления медицинской профессиональной деятельности. Цель экономики здравоохранения – достижение максимального эффекта в оказании медицинской помощи при заданных затратах. В задачи экономики здравоохранения входит: определение расходов на различные виды медицинской помощи; определение и нахождение материальных, трудовых и финансовых резервов при условии их рационального использования; определение путей повышения эффективности здравоохранения; экономическое обоснование планов здравоохранения.

Эффективное функционирование системы экономики здравоохранения определяется основными системообразующими факторами:

– совершенствование организационной системы, позволяющей обеспечить формирование здорового образа жизни и оказание качественной бесплатной медицинской помощи всем гражданам Российской Федерации (в рамках государственных гарантий);

– развитие инфраструктуры и ресурсного обеспечения здравоохранения, включающего финансовое, материально-техническое и технологическое оснащение лечебно-профилактических учреждений на основе инновационных подходов и принципа стандартизации;

– наличие достаточного количества подготовленного медицинского персонала, способного решать задачи, поставленные перед здравоохранением Российской Федерации.

Указанные факторы являются взаимозависимыми и взаимоопределяющими, в связи с чем модернизация здравоохранения требует гармоничного развития каждого из них.

Рассматривая категорию «медицинские учреждения», экономическая энциклопедия дает определение, что это специализированные лечебно-профилактические заведения, в которых людям с теми или иными заболеваниями оказывается полный спектр медицинских услуг: диагностика, лечение, реабилитация после перенесенных болезней [1].

Остановимся подробнее на подсистеме управления медицинскими учреждениями – управлении персоналом. Именно люди приводят в действие все остальные ресурсы, такие как деньги, материальные средства, помещения, информация, время. Следовательно, искусство управления заключается прежде всего в умении организовать определенную деятельность, оптимально используя человеческий фактор. Поэтому в системе здравоохранения России и всего мира исключительно важная роль отведена непосредственно персоналу и управлению развитием кадров. Также, исследуя международный опыт, в частности опыт Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), можно отметить, что среди организационных изменений, целью которых является повышение эффективности системы здравоохранения, наибольшего успеха достигают действия, предпринимаемые в области управления персоналом.

Проведенный анализ определения «управление персоналом» выявил, что нет единого мнения по поводу содержания данной категории. Вследствие анализа нами уточнено определение «управление персоналом» – это есть непрерывный динамический процесс управления человеческими ресурсами, целью которого является оптимальная расстановка и использование сил на основе более совершенного планирования, подбора, усовершенствования, распределения кадров, мотивации и регулярного объективного контроля и оценки труда [2].

Очевидно, что цель управления персоналом состоит в непрерывном поиске путей, способствующих повышению эффективности труда. Эта цель достигается за счет внедрения прогрессивных форм организации труда и более рационального использования имеющихся трудовых ресурсов. В известной мере последнее подразумевает получение определенного экономического эффекта, поскольку в этом случае на достижение цели расходуется меньше материальных средств, но больше организационных усилий и управленческих способностей. Само существо деятельности по управлению персоналом фактически упраздняет конечную цель, поскольку ее целью является постоянное развитие и выявление потенциальных возможностей работников. Как всякий управленческий процесс, управление персоналом носит циклический характер. Практическую основу этой деятельности составляют регулярная и объективная информация о составе и динамике кадров, описание работ, подбор, расстановка и мотивация персонала, формулировка целей непрерывного обучения и его организация, планирование и организация развития карьеры, регулярная оценка эффективности выполняемых рабочих функций. Все эти элементы перечислены в последовательности, предполагающей их взаимную обусловленность. Однако это не абсолютное правило: следует учитывать особенности каждого конкретного случая, так или иначе корректируя состав управленческой деятельности. Вследствие этого необходимо понять, что означает система управления персоналом в медицинском учреждении.

Как считает А. П. Егоршин, система управления персоналом содержит базовые принципы, функции и методы управления и его общую направленность, ее положения уникальны в отдельно взятом медицинском учреждении, но тем не менее содержание управления персоналом включает в себя элементы, которые являются общими для любой организации [2]. Схема системы управления персоналом представлена на рис. 1.

Основная цель здравоохранения в области управления персоналом состоит в развитии системы управления кадровым потенциалом отрасли, основанной на рациональном планировании подготовки и трудоустройства персонала, использовании современных образовательных технологий и эффективных мотивационных механизмов, позволяющих обеспечить органы и учреждения здравоохранения персоналом, способным на высоком профессиональном уровне решать задачи повышения качества медицинской помощи населению.

В настоящее время необходимо учитывать действие основных факторов, влияющих на систему управления персоналом медицинского учреждения, для этого необходимо рассмотреть медицинское учреждение как сложную открытую систему. На рис. 2 представлена модель функционирования медицинского учреждения как сложной открытой системы [3].




***Рис. 1.*** *Система управления персоналом*

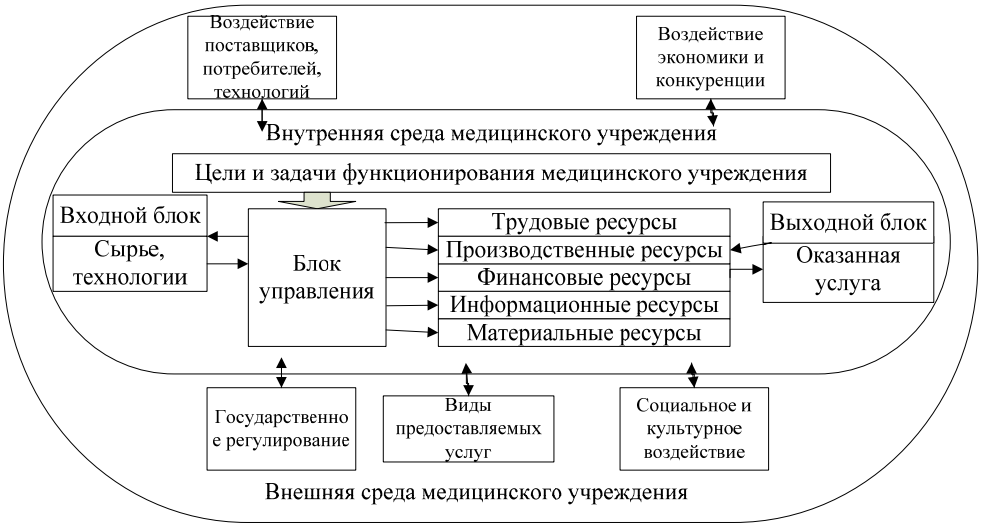



***Рис. 2.*** *Модель функционирования медицинского учреждения как сложной открытой системы*

На рисунке видно, что в сферу управленческого контроля попадает значительное количество внешних переменных, которые влияют на цели и задачи функционирования организации, ее вход и выход.

Внешние факторы представляют собой элементы прямого и косвенного воздействия на организацию. Они включают в себя политическое, социокультурное воздействие и другие, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия, но тем не менее сказываются на них. А к прямому воздействию внешней среды относятся поставщики, трудовые ресурсы, виды предоставляемых услуг, законы, государственное регулирование, конкуренты и другие факторы.

Среди различных характеристик, описывающих внутреннее устройство организации, можно выделить ее структуру, информационную систему, материальные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы и т. д.

После рассмотрения общей системы факторов функционирования медицинского учреждения выделим один из основных элементов внешней среды, которым является государственное регулирование, то есть комплекс мер, действий, применяемых государством для коррекций и установления основ экономических процессов. Именно оно оказывает главное влияние на медицинские учреждения и соответственно на систему управления персоналом.

Поэтому мы провели анализ ключевых вопросов государственного регулирования здравоохранения в аспекте системы управления персоналом. Основные данные представлены в табл. 1.

*Таблица 1*

***Основные нормативно-правовые документы здравоохранения в области системы управления персоналом***

| Название документа | Краткая характеристика в области системы управления персоналом |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Конституция РФ | Описаны основные права человека |
| Трудовой кодекс РФ | Описаны основные права и обязанности работника и работодателя<br>– правовое регулирование трудовых отношений, складывающихся между работодателем и наемным работником;<br>– защита прав и законных интересов работников, вытекающих из трудовых отношений |
| Программные документы Министерства здравоохранения и социального развития РФ | |
| Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г. | Необходимость консолидации усилий по разработке и внедрению новых технологий в развитие кадровых ресурсов отрасли, в том числе в управление медицинскими кадрами. Создание действенных, организационно подготовленных условий, направленных на возможность профессионального роста врача, мотивацию труда, формирование благоприятного социально-психологического климата, решение вопросов врачебной этики и деонтологии |
| Приоритетный национальный проект «Здоровье» | Эффективное функционирование системы здравоохранения определяется основными системообразующими факторами:<br>– совершенствование организационной системы, позволяющей обеспечить формирование здорового образа жизни и оказание качественной бесплатной медицинской помощи всем гражданам Российской Федерации (в рамках государственных гарантий);<br>– развитие инфраструктуры и ресурсного обеспечения здравоохранения, включающего финансовое, материально-техническое и технологическое оснащение лечебно-профилактических учреждений на основе инновационных подходов и принципа стандартизации;<br>– наличие достаточного количества подготовленных медицинских кадров, способных решать задачи, поставленные перед здравоохранением Российской Федерации |
| Концепция кадровой политики в здравоохранении Российской Федерации (утверждено Приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 03.07.2002 № 210) | Кадровая политика должна включать три взаимосвязанных направления: планирование и оптимизацию численности и структуры кадров; совершенствование подготовки кадров; управление человеческими ресурсами здравоохранения.<br>Содержание концепции:<br>I. Основные положения<br>II. Современное состояние кадровых ресурсов здравоохранения<br>III. Цель и задачи кадровой политики в здравоохранении<br>IV. Основные направления кадровой политики в здравоохранении<br>4.1. Совершенствование планирования и использования кадровых ресурсов<br>4.2. Совершенствование системы подготовки<br>4.3. Качество рабочей среды. Моральные и материальные мотивации<br>4.4. Управление человеческими ресурсами здравоохранения (описаны основные задачи, стоящие перед кадровой службой здравоохранения.)<br>4.5. Повышение роли самоуправления<br>4.6. Международное сотрудничество |

Первоначальный этап государственного регулирования в системе здравоохранения заключается в принятии законодательных актов, направленных на реализацию задач по конкретизации государственных законов и программ, таких как гарантии оказания гражданам бесплатной медицинской помощи, созданию эффективной модели управления финансовыми ресурсами программы государственных гарантий, перехода на современную систему организации медицинской помощи, по улучшению лекарственного обеспечения, а также необходимость консолидации усилий по разработке и внедрению новых технологий в развитие кадровых ресурсов отрасли, в том числе в управление медицинскими кадрами.

Именно с изучения этих данных необходимо начать развитие системы управления персоналом в медицинских учреждениях, так как законодательные акты позволят увидеть общую картину происходящего. В вышеуказанных документах описаны основные задачи, проблемы и перспективы развития персонала и его управления на уровне страны. Это позволит подготовиться к определению области внедрения нововведений, а также быстро адаптироваться к новой системе управления учреждением [4].

Также предлагаем внутри организации обратить внимание на взаимодействие всех звеньев управления. При появлении новых законодательных изменений в медицинском учреждении следующая проблема, с которой сталкивается организация, – это быстрое внедрение и адаптация к изменениям, так называемая проблема трансферта. На рис. 3 схематично представлен процесс управления влиянием государственного регулирования на медицинское учреждение.

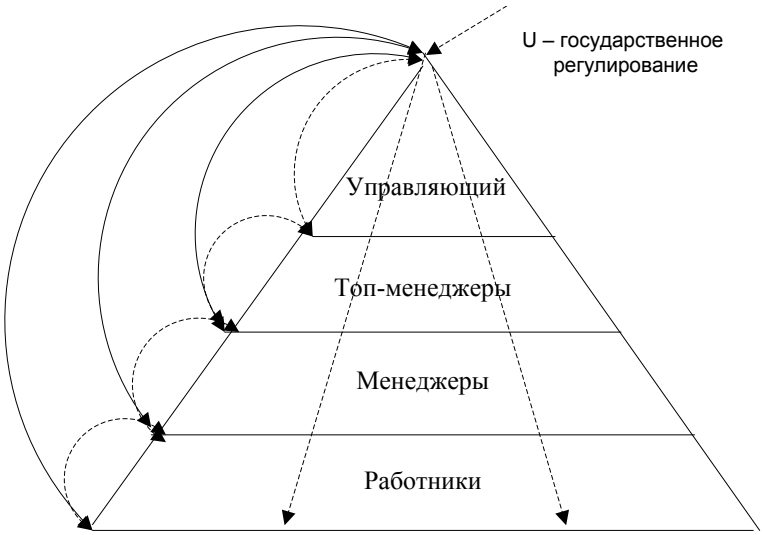



***Рис. 3.*** *Процесс управления влиянием государственного регулирования на медицинское учреждение: U – процесс управления влиянием государственного регулирования на медицинское учреждение. Для того чтобы добиться эффективности государственного регулирования на организацию, необходимо установить исполнение полученной информации на всех уровнях управления и наладить высокий уровень внутреннего взаимодействия.*

Экономическая эффективность всех процессов управления трудом в медицинских учреждениях зависит от комплексности подхода в области управления. С этой точки зрения особую роль приобретают такие аспекты управления, как формирование кадровой политики, реализация принципов производственной демократии, создания программ в области повышения производительности труда.

Можно сделать вывод, что экономическая сущность системы управления персоналом заключается в совокупности взаимосвязанных элементов, от чего зависит эффективное управление с четкой организацией всех процессов трудовой деятельности в медицинском учреждении и впоследствии всей системы здравоохранения.

*Библиографический список*

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебник для вузов. – 5-е изд., доп. и перераб. – Н. Новгород : НИМБ, 2005. – 720 с.
3. Вишнякова Е. Н. Модель системы управления персоналом в инновационных организациях / Вишнякова Е. Н., Глухова А. А. // Развитие инновационного потенциала отечественных предприятий и формирование направлений его стратегического развития : сб. ст. IV всерос. науч.-практ. конф. – Пенза : РИО ПГСХА, 2008. – 96 с.
4. Вишнякова Е. Н. Развитие инновационной системы управления персоналом на предприятии в условиях кризиса / Е. Н. Вишнякова, А. А. Глухова // Наука – промышленности и сервису : сб. ст. III науч.-практ. конф. Ч. I / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2009. – 244 с.

***E. N. Zolotareva****
**Zolotareva Ekaterina, assistant of*
*Togliatti State University, Togliatti*
kate_tlt@inboxr.u

## FEATURES OF STATE REGULATION OF HUMAN RESOURCES IN MEDICAL INSTITUTIONS

*Key words: human resource management system, state regulation, features of health care management.*

*The article considers human resource management system and its role in health care, as well as government regulation as one of the external elements, influencing the human resource management system. The author described the problem of transfer in the management of medical institutions; she also considered the process of managing the influence of government regulation on medical institutions.*

*© Золотарева Е. Н., 2011*

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 338.46
***Ю. В. Щербакова****
**Щербакова Юлия Владиславовна, аспирант*
*Самарский государственный экономический университет, г. Самара*
Scherbakova87@mail.ru

# АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КАНАЛОВ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

*Ключевые слова: маркетинговые каналы, структура каналов продаж, оператор сотовой связи, средняя выручка на одного абонента, клиентоориентированность, персонал контактной зоны, модель оценки качества обслуживания.*

*Рассматриваются основные элементы операционной стратегии оператора сотовой связи российского рынка услуг, а также ведущих европейских операторов связи. Проведен анализ системы распределения по трем критериям: эффективность каналов, качество облуживания по видам каналов.*

Проводя оценку развития рынка услуг мобильной связи, необходимо отметить, что на этапе насыщения рынка операторы концентрируют усилия на выполнении следующих стратегических целей:

- Сохранение абонентской базы.
- Снижение уровня оттока клиентов.

Для их реализации используется операционная стратегия, включающая такие элементы, как:

- развитие программ стимулирования, в том числе за счет реализации программ лояльности;
- расширение ассортиментной политики для массового рынка и для рынка корпоративных клиентов;
- улучшение качества обслуживания и формирование клиентоориентированного подхода.

Наиболее ценной компетенцией для любого оператора связи становится способность устанавливать длительные и продуктивные взаимоотношения с клиентами, поставщиками и партнерами. Среди множества предложений провайдеров, подобных по цене, качеству и срокам, определяющими становятся такие критерии, как индивидуальный подход к предпочтениям клиента, доброжелательность и внимательность сотрудников компании, которые можно объединить в понятие клиентоориентированности.

Данное понятие является новым для всей сферы услуг, и еще нет его четкого научного определения. Если рассматривать с позиции ведения бизнеса, то можно определить клиентоориентированность как способность организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов. Однако, по нашему мнению, клиентоориентированность имеет гораздо более глубокий смысл и в дальнейшем может рассматриваться как критерий качества услуги.

Таким образом, клиентоориентированность – один из элементов стратегии компании сферы услуг, определяющих способность компании проявлять гибкость в процессе обслуживания клиентов и получение обратной связи. Можно выделить основные этапы разработки клиентоориентированной стратегии. Во-первых, разработка маркетинговых инициатив, включающих разработку стандартов обслуживания, системы оценки клиентом качества облуживания. Во-вторых, анализ полученных отзывов и дальнейшее совершенствование стратегии.

Сотрудников компании, являющихся непосредственными исполнителями процесса обслуживания, называют персоналом контактной зоны.

Персонал контактной зоны – это сотрудники компании, результативность деятельности которых напрямую связана с эффективным общением с клиентами и партнерами. К ним относятся сотрудники коммерческой службы, в первую очередь продавцы-консультанты, менеджеры по продажам.

Процесс реализации услуги сотовой связи начинается с заключения договора на оказание услуг, а в дальнейшем абонент на протяжении периода пользования услугой связи неодно-

кратно обращается по различным маркетинговым каналам с целью расширения спектра использования дополнительных услуг. Обслуживание потребителя осуществляется в маркетинговых каналах в соответствии с видом услуги и потребностью клиента. На качество обслуживания влияет множество факторов.

Главная цель построения маркетинговых каналов – обеспечение доступности продуктов компании максимально большому числу потребителей при минимальных удельных издержках на содержание этой системы. Соответственно, критериями эффективности каналов являются: уровень удельных издержек обращения, средняя выручка в расчете на одного абонента (ARPU – англ. average revenue per user – средняя выручка на одного пользователя) – показатель, используемый телекоммуникационными компаниями и означающий среднюю выручку (обычно за месяц) в расчете на одного абонента), качество обслуживания.

Учитывая специфику сферы услуг в целом, следует отметить, что каналы продаж услуг сотовой связи за период развития претерпели ряд изменений. Во-первых, в силу насыщения рынка операторы концентрируют свои усилия на развитии собственной розничной сети, во-вторых, пересматривается политика взаимодействия с посредниками в сторону увеличения их вознаграждений, в-третьих, начали развивать электронные каналы продаж.

Структура продаж определяется следующими направлениями деятельности:

1. Продажи через офис.
2. Продажи, осуществляемые по телефону.
3. Продажи, осуществляемые через Интернет.

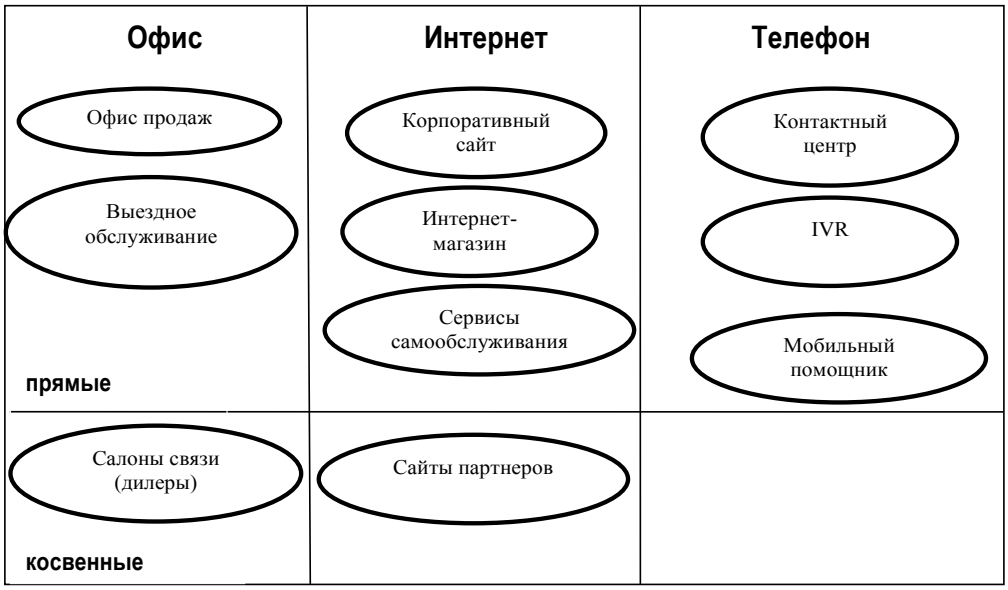



***Рис. 1.*** *Классификация маркетинговых каналов оператора услуг сотовой связи*

Розничная сеть операторов связи представлена собственными салонами связи, салонами федеральных сетей, франчайзинговыми салонами партнеров-ритейлеров.

Центры (офисы) продаж и обслуживания – специальные офисы, организованные для обслуживания клиентов оператора. На этапах зарождения, формирования и роста наиболее эффективным маркетинговым каналом были салоны федеральных сетей (дилеры). Они обеспечивали привлечение потенциальных потребителей в различных субъектах, в том числе сильно рассредоточенных географически, где открытие собственных офисов было нецелесообразным. Как правило, с ритейлерами заключали соглашение на продвижение все операторы связи, таким образом, сотрудникам дилерских салонов необходимо обладать знаниями о продуктах и услугах нескольких (3–5) операторов связи, что снижало эффективность продвижения. Однако расширение ассортиментной политики и необходимость улучшение качества обслуживания ставит вопрос о создании собственной розничной сети. Операторы МегаФон и МТС открывают собственные салоны связи, у МТС насчитывается более 3500 салонов по России, у МегаФона – 2100. ОАО «Вымпелком» заключил стратегическое партнерское соглашение и приобрел 49,9% Евросети.

Салоны сотовой связи предоставляют два вида услуг: сервисные и по продаже телефонов и терминальных устройств.

Операторами связи на этапе открытия собственного салона связи решаются такие вопросы, как формирование ассортимента товаров, выбор политики цен, системы обслуживания, оформление торговой точки, планирование деятельности, выбор месторасположения и формата магазинов.

Основные услуги, оказываемые в салонах продаж и обслуживания:

- Подключение к сети физических и юридических лиц.
- Полный спектр услуг абонентского обслуживания (добавление/отмена дополнительных услуг связи; установка/снятие добровольной блокировки; замена (восстановление) SIM-карты; изменение тарифного плана в рамках группы контрактных тарифных планов; консультирование по вопросам обслуживания и т. д.).
- Продажа терминального оборудования и гарантийное обслуживание.
- Настройка абонентского оборудования.
- Дополнительные услуги, (например, в салонах МТС доступны мгновенные денежные переводы, прием платежей).

Выездное обслуживание – услуга, которую оказывает ОАО «МегаФон» на территории Поволжского филиала. В рамках данной услуги можно заказать выезд специалиста. Спектр услуг включает приобретение оборудования (3G модемов, стационарных телефонов, ММС камер, USB-модемов) и его настройку, подключение новых абонентов, замену номера или SIM-карты, смену тарифа, подключение дополнительных услуг, заказ детализации лицевого счета и т. д.

Значение собственного интернет-сайта для любой компании, работающей в сфере услуг, невозможно переоценить. Сайт является не только визитной карточкой для оператора, но и справочником по оказываемым услугам. Главным требованием к размещению информации на сайте является простота поиска и структуры сайта, тематика разделов. Данным требованиям сайты операторов большой тройки соответствуют.

Согласно Федеральному закону «О связи» от 07.07.2003 № 126-ФЗ оператор связи в целях информирования пользователей услугами связи о действующей на его сети связи нумерации обязан создавать систему бесплатного информационно-справочного обслуживания. С этой целью операторы создали контактные центры, и с увеличением абонентской базы их число также увеличивалось. Однако с ростом числа абонентов операторы создают системы самообслуживания, мобильные и Интернет-помощники. Главной задачей таких ресурсов является помощь абоненту в получении информации об услугах и решение возникающих вопросов. Они также используются в качестве альтернативного электронного канала продаж.

Доля собственных офисов обслуживания среди других каналов продаж оператора МегаФон составляет сейчас 28%, а к 2012 году запланировано ее увеличение вплоть до 60%. Эффективное развитие системы розничных продаж позволило компании ОАО «МегаФон» выйти на второе место по активной абонентской базе и сохранить первое место по чистым подключениям. При этом ARPU клиентов, подключенных через собственные салоны, на 36% выше, чем аналогичный показатель по другим каналам продаж.

Помимо этого, компания продолжает развивать и систему продаж через Интернет. Интернет-магазин МегаФона предлагает абонентам уникальную возможность выбора «красивого» номера, участия в аукционе «золотых» номеров, а также лучший ассортимент телефонов и аксессуаров. Число подключений через Интернет-магазин уже превысило цифру 300000.

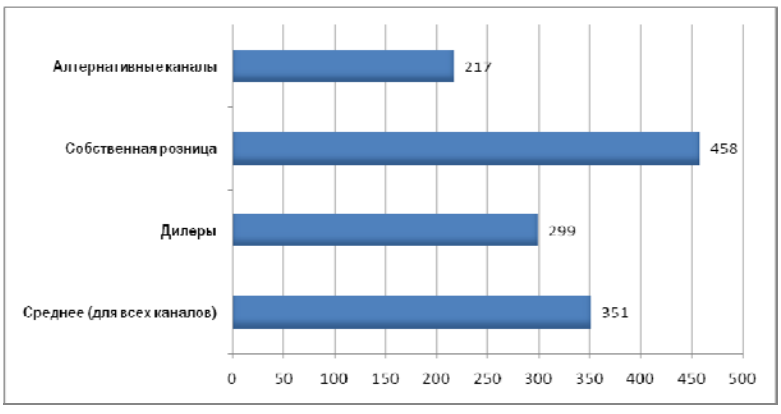



***Рис. 2.*** *Показатель ARPU ОАО «МегаФон» за 2010 г. по каналам продаж, руб.*

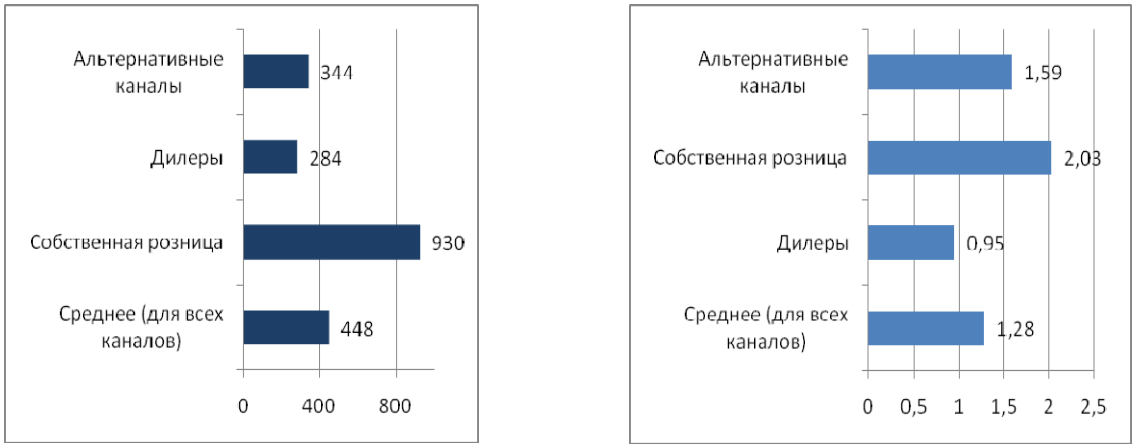



***Рис. 3.*** *Затраты на канал, руб., эффективность каналов*

Стоимость привлечения одного абонента (Sales Aquisition Cost – SAC) в собственной розничной сети ОАО «МегаФон» выше, чем в остальных каналах среди операторов «большой тройки». Традиционно дилерские каналы продаж считаются массовыми, стоимость привлечение абонентов по данным каналам ниже по сравнению с собственными салонами. Однако средняя ежемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента (ARPU) выше, чем в других каналах.

Одним из приоритетных направлений корпоративной стратегии операторов связи является обеспечение высокого уровня качества обслуживания по всем маркетинговым каналам, что является одним из основных инструментов неценовой конкуренции.

Под качеством обслуживания следует понимать совокупность характеристик процесса и условий обслуживания, обеспечивающих удовлетворение установленных или предполагаемых потребностей потребителя. Качество обслуживания отражает уровень клиентоориентированности компании и влияет на лояльность абонентов. Лояльность проявляется не только в поведении клиента, т. е. пользовании услугой связи на постоянной основе, расширении спектра потребления дополнительных услуг, но и в эмоциональной привязанности к компании, когда покупатель становится менее чувствительным к ценовым методам конкуренции.

Таким образом, высокое качество обслуживания клиентов становится не только конкурентным преимуществом организации, оно в большой степени влияет на формирование лояльности покупателей, смещая акцент с вопроса цены на вопрос удовлетворенности обслуживанием. В настоящее время в понятие качественного обслуживания помимо удобства месторасположения, широкого ассортимента, лидерства в товарной группе, а подчас и конкурентных цен, добавляются такие элементы, как вежливость сотрудников компании, знание продукта, включенность персонала в процесс выбора товара, помощь с их стороны и энтузиазм.

Рассмотрим, как проводится оценка качества обслуживания среди операторов «большой тройки».

Для получения обратной связи на официальном сайте компании МТС размещен специальный раздел «отзывы и предложения», в котором возможно высказать свое мнение о работе сети МТС, о качестве предоставляемых услуг, о качестве обслуживания и т. п. Кроме того, вы можете внести свои предложения по оптимизации обслуживания абонентов. Аналогичным образом на сайте компании «Вымпелком» размещена «книга жалоб», в которой можно поделиться опытом общения с консультантами офисов или справочной службы. Для компании «МегаФон» очень важно получение обратной связи от абонентов, и с этой целью внедрены три проекта по контролю за качеством услуг: во-первых, контроль за качеством обслуживания, во-вторых, анкетирование потребителей по вопросу качества услуг и качества связи, в-третьих, проведение регулярных массовых опросов. Для оценки качества обслуживания клиентов был введен параметр «счастье клиента», который измеряется по шкале от 1 до 5.

Для получения обратной связи от абонентов по качеству обслуживания в Call-Центре среди операторов «большой тройки» проводится голосовой опрос «IVR-опрос по качеству обслуживанию в Call-Центре». В рамках опроса абонентам предоставляется возможность оценить работу специалистов Call-Центра по пяти-

балльной шкале путем нажатия соответствующей кнопки на клавиатуре телефона по трем параметрам: доброжелательность специалиста, понятное и доступное предоставление информации специалистом, удовлетворенность решением вопроса специалистом.

По нашему мнению, необходим комплексный подход к разработке системы оценки качества обслуживания: во-первых, совокупная оценка технологического процесса продаж методом «тайный покупатель», во-вторых, исследование удовлетворенности качеством осблуживания и лояльности по маркетинговым каналам, в-третьих, анализ лучших российских и зарубежных практик (бенчмаркинговые исследования).

Проведем анализ соответствующей деятельности ведущих европейских операторов связи. Компанией McKINSEY&COMPANY в 2009 году было проведено комплексное исследование качества обслуживания абонентов. Рассматривались 4 сегмента рынка услуг связи: мобильная, фиксированная голосовая связь, ШПД и платное телевидение, было проведено более 45000 интервью в 15 странах.




***Рис. 4.*** *Мобильные операторы – лидеры в удовлетворенности клиентов качеством обслуживания по странам*

Компания «МегаФон» является лидером по уровню удовлетворенности клиентов качеством обслуживания в России, однако он все еще отстает от ведущих европейских операторов. Необходимо провести анализ стратегий зарубежных компаний сотовой связи и выяснить, что влияет на качество обслуживания. В связи с тем, что рынок мобильной связи за рубежом начал развиваться гораздо раньше, чем в России, и, как следствие, стадия насыщения для рынка мобильной связи в Европе была характерна в 2000–2002 гг., в основу стратегий компаний-лидеров этого списка был заложен принцип повышения качества обслуживания клиентов.

Возможность достичь высочайшего качества обслуживания клиентов определяется пятью основными факторами:

1. Выбор уникальной корпоративной стратегии, ориентированной на повышение качества обслуживания клиентов.

2. Инвестиции не только в увеличение абонентской базы, но в удержание существующих клиентов.

3. Клиентоориентированность каждого сотрудника компании.

4. Акцент на доступность услуг, увеличение количества салонов связи (в т. ч. за счет франчайзинговых соглашений), круглосуточная поддержка клиентов, развитие сервисов самообслуживания.

5. Достижение операционных показателей на уровне выше среднего.

Европейские операторы связи $O_2$ (Великобритания) и Bouygues Télécom (Франция) успешно реализовали программы по повышению качества обслуживания клиентов. O2 является лидером рынка услуг сотовой связи в Великобритании, рыночная доля компании выросла на 9 процентных пунктов за 8 лет и составила 31%. Для сравнения: Vodafone – 25%, Orange –

21%. Такие результаты были достигнуты благодаря концепции «превращения клиентов в поклонников», благодаря которой акцент на повышение уровня качества обслуживания клиентов может привести к достижению лидерских позиций на рынке.

За основу проведения анализа удовлетворенности качеством обслуживания по трем группам маркетинговых каналов была принята методика «SERVQUAL», разработанная учеными Паразурманом, Берри и Зейтхалм в 1985 году.

С целью оценки удовлетворенности абонентов МегаФона качеством обслуживания оператора был проведен телефонный опрос целевой группы со следующими параметрами:

▪ Возраст 16–60 лет.

▪ Обслуживаются на тарифном плане для массового рынка более 3 месяцев.

▪ Расходы на связь более 100 рублей в месяц.

Для определения важности параметров вычислялся коэффициент корреляции между удовлетворенностью параметром и индексом лояльности.

Индекс лояльности – это интегральный показатель, вычисляемый как средневзвешенная доля согласившихся (4 или 5 по 5-балльной шкале) с 6 стандартными высказываниями (табл. 1).

*Таблица 1*

| Высказывание | Вес |
|---|---|
| Если бы в данный момент я принимал решение о подключении к какому-либо оператору, то выбрал бы именно этого | 1,12 |
| Мне нравится этот оператор сотовой связи | 1.10 |
| Я планирую и дальше пользоваться услугами этого оператора | 1,01 |
| Я рекомендую этого оператора своим друзьям и знакомым | 0,94 |
| Я бы расстроился, если бы этот оператор ушел с рынка | 0,94 |
| Я не представляю себя абонентом другого оператора | 0,89 |

Веса для высказываний были вычислены методом факторного анализа. Вес определялся вкладом высказывания в суммарный невзвешенный фактор лояльности.

Расчет важности параметров. Важность определяется силой корреляции между удовлетворенностью по параметру и индексом лояльности. Для дальнейших операций вычисляется вес важности. Вес важности – коэффициент корреляции между удовлетворенностью по параметру и индексом лояльности, пронормированный таким образом, чтобы среднее арифметическое весов по всем параметрам равнялось 1. Затем были проведены вычисления взвешенной удовлетворенности и индекса удовлетворенности. Взвешенная удовлетворенность – среднее арифметическое оценок удовлетворенности (по шкале от 1 до 5), умноженное на вес важности. Индекс удовлетворенности – это среднее арифметическое показателей, входящих в данный индекс (табл. 2).

Наиболее важными с точки зрения абонентов, обратившихся в офис продаж и обслуживания, являются такие критерии, как удобство расположения офисов, комфортность ожидания консультации и компетентность консультанта. В среднем офисы оператора посещают около 23% абонентов, частота посещений – один раз в месяц и более. Основными целями обращения абонентов в офис являются: настройка оборудования, получение консультации и смена тарифного плана, консультация по программам лояльности (МегаФон-бонус), оплата услуг.

В наибольшей степени респонденты удовлетворены вежливостью консультантов (77% удовлетворены или полностью удовлетворены), чистотой офиса (70%) и готовностью консультанта помочь (70%). Основная декларируемая причина невысокой удовлетворенности – долгое ожидание консультации (39%), а также низкая компетентность консультанта (32%). В большинстве случаев консультации приходилось ждать, так как специалист работал с другими клиентами.

Также выявлено два параметра, которые имеют сильное влияние на лояльность к компании, но не сильно удовлетворены, – это удобство расположения офиса и комфортность ожидания консультации. Улучшение данных атрибутов является приоритетным для компании «МегаФон».

Самым популярным способом обращения абонента к оператору является звонок в контакт-центр. В среднем порядка трети абонентов МегаФона хотя бы раз звонили в справочную службу. Для информационно-справочной службы приоритетными являются такие параметры: простота дозвона, время ожидания консультации, компетентность специалиста, оперативность решения проблемы и готовность специа-

листа помочь. Время ожидания консультации должно составлять не более двух минут. Основными целями обращения в справочную службу, так же как и в офис обслуживания, являются: настройка абонентского аборудования, получения консультации и смена тарифного плана, консультация и подключение дополнительных услуг, консультация по программам лояльности и проводимым акциям.

*Таблица 2*

***Критерии качества обслуживания в маркетинговых каналах оператора услуг мобильной связи***

| | Параметр удовлетворенности | Значение параметра | | | | | Значение коэффициента корреляции удовлетворенности параметром с индексом лояльности к МегаФон |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Индекс удовлетворенности офисом | Комфортность/удобство ожидания консультации | 2 | 2 | 12 | 35 | 48 | 0,26 |
| | Удобство расположения офиса | 2 | 2 | 12 | 47 | 36 | 0,26 |
| | Опрятность, чистота офиса | 1 | 1 | 2 | 28 | 69 | 0,22 |
| Индекс удовлетворенности работой консультанта в офисе | Компетентность консультанта в офисе | 1 | 2 | 5 | 29 | 64 | 0,24 |
| | Оперативность решения проблемы | 1 | 2 | 6 | 29 | 62 | 0,22 |
| | Скорость ответов консультанта на вопросы | 1 | 3 | 5 | 29 | 64 | 0,23 |
| | Готовность консультанта помочь | 1 | 2 | 6 | 24 | 69 | 0,19 |
| | Вежливость консультанта в офисе | 1 | 1 | 3 | 21 | 75 | 0,2 |
| | Время ожидания консультации в офисе | 2 | 2 | 12 | 31 | 54 | 0,21 |
| Индекс удовлетворенности простотой дозвона | Простота дозвона в абонентскую службу | 5 | 8 | 23 | 42 | 23 | 0,13 |
| | Время ожидания консультации после дозвона в абонентскую службу | 5 | 6 | 23 | 42 | 23 | 0,14 |
| Индекс удовлетворенности работой консультанта телефонной службы | Скорость ответов специалиста на вопросы | | 2 | 8 | 35 | 53 | 0,19 |
| | Оперативность решения проблемы | | | 3 | 35 | 57 | 0,28 |
| | Компетентность специалиста абонентской службы | | | 3 | 32 | 62 | 0,27 |
| | Готовность специалиста помочь | 1 | 1 | 5 | 26 | 67 | 0,22 |
| | Вежливость специалиста абонентской службы | 1 | 1 | 1 | 21 | 76 | 0,19 |
| Индекс удовлетворенности системой самообслуживания | Понятность меню | 1 | | 9 | 35 | 53 | 0,17 |
| | Удобство доступа | | | 14 | 45 | 39 | 0,2 |
| | Полнота предоставляемых услуг | | | | | | 0,23 |
| | Скорость оказания необходимой услуги | 1 | | 9 | 39 | 49 | 0,2 |

В наибольшей степени респонденты удовлетворены вежливостью консультантов (97% удовлетворены или полностью удовлетворены). Основными причинами неудовлетворенности стали сложность дозвона (56%), долгое ожидание консультации после дозвона (40%).

Три атрибута являются важными – это компетентность специалиста, оперативность решения проблемы и готовность специалиста помочь. Эти параметры очень важно поддерживать на существующем уровне, что подразумевает особый контроль за компетентностью персонала.

Основными достоинствами систем самообслуживания абоненты считают удобство ее использования и оперативность решения вопроса. В среднем почти каждый четвертый абонент МегаФона обращался к системе Сервис-гид за

полгода. Основными причинами обращения стали: получение информации о балансе, подключение дополнительных услуг, оптимизирующих затраты на оплату услуг связи, смена тарифного плана.

В наибольшей степени респонденты удовлетворены ясностью меню (53% очень удовлетворены), меньше всего – удобством доступа (39%).

Наиболее важный атрибут системы самообслуживания – полнота предоставляемых услуг. Уровень удовлетворенности этим параметром высокий, поэтому приоритетом МегаФона является поддержание спектра предоставляемых через Сервис-гид услуг на существующем уровне. Более слабым местом Сервис-гид является удобство доступа, при этом данный параметр менее важен для клиентов.

Для оценки качества организации продаж и обслуживания абонетов было проведено исследование методом посещения тайного покупателя офисов продаж и обслуживания Поволжского региона операторов «большой тройки» МегаФон (25 офисов), Билайн (6 офисов) и МТС (6 офисов). В каждый офис продаж производилось 4 визита по двум сценариям (по 2 визита на каждый сценарий, первый – смена тарифного плана, второй – настройка дополнительных услуг MMS/GPRS). Период исследования – 1 и 2 полугодия 2010 года.

На основании проведенного исследования были рассчитаны три индекса. Данные индексы рассчитывались как среднее арифметическое вопросов в них входящих.

1. Внешний вид офиса – дает возможность комплексно оценить внешний вид офиса по таким характеристикам, как опрятность прилегающей территории офиса, пола, рабочих столов, комфортность освещения, температуры, просторность офиса.

2. Умение расположить к себе клиента. Данный индекс дает общую оценку по доброжелательности, вниманию и терпению.

3. Компетентность. Индекс показывает компетентность сотрудников исходя из выставленных оценок по степени убедительности, полноте предоставляемой информации, ориентации в тарифах, в меню телефона и общей компетентности.

На основании регрессионного анализа было рассчитано влияние трех индексов на общую удовлетворенность (табл. 3).

*Таблица 3*

***Анализ качества организации продаж и обслуживания абонентов операторов «большой тройки» в 2010 году методом посещения тайного покупателя***

| Индекс удовлетворенности | МегаФон | | МТС | | Билайн | | Вес индекса | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 пол-е | 2 пол-е | 1 пол-е | 2 пол-е | 1 пол-е | 2 пол-е | 1 пол-е | 2 пол-е |
| Внешний вид офиса | 3,9 | 4,0 | 3,9 | 4,0 | 3,7 | 3,8 | 0,24 | 0,23 |
| Умение расположить к себе клиента | 3,7 | 4,2 | 3,7 | 4,1 | 3,4 | 3,9 | 0,33 | 0,39 |
| Компетентность | 4,0 | 4,3 | 4,0 | 4,2 | 3,6 | 4,0 | 0,43 | 0,38 |

Если говорить об операторах связи, то по индексу «Внешний вид офиса» МегаФон находится на одном уровне с МТС и опережает Билайн. По индексам «Умение расположить к себе клиента» и «Компетентность сотрудников» МегаФон опережает МТС и Билайн, причем с первого полугодия показатели данных индексов выросли для всех трех операторов. Таким образом, офисы Билайн по всем трем индексам показывает неудовлетворительную динамику.

В результате можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на общую удовлетворенность офисами МегаФона покупателей оказывает индекс «Умение расположить к себе клиента» (0,39). Примерно такой же вклад имеет индекс «Компетентность» (0,38). Наименьшее влияние из трех индексов на общую удовлетворенность офисом оказывает индекс «Внешний вид офиса» (0,23).

В результате проведенного анализа зарубежного опыта и оценки качества обслуживания в маркетинговых каналах российских операторов связи можно сделать следующие выводы.

Во-первых, следует отметить, что каналы продаж услуг сотовой связи за период развития претерпели ряд изменений. Два из трех операторов «большой тройки» концентрируют свои усилия на развитии собственной розничной сети. Также пересматривается политика взаимодействия с посредниками в сторону увеличения вознаграждений. В связи с ограничением нагрузки на традиционные каналы офис и информационно-справочную службу операторы развивают электронные каналы продаж.

Во-вторых, для формирования клиентоориентированного подхода компаний крайне важна система единой оценки качества обслуживания для всех маркетинговых каналов. Для обеспе-

чения стабильно высокого уровня обслуживания клиентов необходим системный и последовательный подход к построению корпоративных бизнес-процессов. При конструировании любой процедуры необходимо принимать в расчет, как эта процедура может повлиять на мнение клиентов об организации и ее продукте. Только при таком подходе качество обслуживания приобретет в компании стратегический статус, станет элементом корпоративной культуры, будет систематически способствовать увеличению лояльности клиентов и, как следствие, позволит увеличить доходность и оптимизировать затраты на развитие клиентской базы, что в итоге будет способствовать увеличению доходности.

В-третьих, выявлены два параметры общего уровня удовлетворенности обслуживанием в салонах связи, которые имеют сильное влияние на лояльность к компании, но имеют не очень высокий уровень удовлетворенности, – это удобство расположения офиса и комфортность ожидания консультации. Улучшение данных атрибутов является приоритетным для оператора связи.

В-четвертых, самым популярным способом обращения абонента к оператору является звонок в контакт-центр. Для информационно-справочной службы приоритетными стали следующие параметры: простота дозвона, время ожидания консультации, компетентность специалиста, оперативность решения проблемы и готовность специалиста помочь. Время ожидания консультации должно составлять не более двух минут. Одной из важнейших задач для оператора связи является обучение и развитие персонала контактной зоны.

В-пятых, развитие технических средств связи способствует широкому распространению различных систем самообслуживания, основным достоинством которых абоненты считают удобство ее использования и оперативность решения вопроса. Наиболее важный атрибут системы самообслуживания – полнота предоставляемых услуг, поэтому приоритетом для оператора связи является поддержание спектра услуг, предоставляемых через системы самообслуживания.

*Библиографический список*

1. http://www.beeline.ru/index.wbp
2. http://moscow.megafon.ru/
3. http://www.mts.ru/
4. http://www.gks.ru/
5. http://www.minsvyaz.ru/

***Yu.V. Shcherbakova****
**Shcherbakova Yulia, graduate student of*
*Samara State Economic University, Samara*
Scherbakova87@mail.ru

## EFFECTIVENESS ANALYSIS OF MARKETING CHANNELS OF MOBILE OPERATORS IN SAMARA REGION

*Key words: marketing channels, structure of sales channels, mobile operator, average revenue per subscriber, customer-oriented approach, coverage area staff, model of service quality assessment.*

*The article studies basic elements of operating strategy of Russian market of mobile operator services, as well as leading European telecom operators. The author carried out analysis of distribution system based on three criteria: channels effectiveness, quality of service and channel types.*

*© Щербакова Ю. В., 2011*

## ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 657
***Н. А. Прохорова****
**Прохорова Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
prona@megabox.ru
***И. А. Соколова****
**Соколова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
sokolovairina.tlt@mail.ru

# ЭКСПЕРТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Ключевые слова: расходы на продажу, издержки обращения, экспертиза издержек обращения*

*Экспертиза расходов на продажу товаров позволяет выявить ошибки первичного документального подтверждения понесенных расходов, неверное отнесение расходов на счета бухгалтерского учета, неверный порядок включения издержек обращения в расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль.*

В настоящее время нет однозначного подхода к включению издержек обращения в расходы торговой организации, что вызывает множество спорных моментов. Существует несколько точек зрения на одни и те же проблемные моменты. При этом подтверждение одной и той же позиции со стороны судов может иметь место (Постановления ФАС), а со стороны налоговых органов может не быть, или наоборот. Экспертное исследование учета и налогообложения издержек обращения направлено на подтверждение их правомерного включения в состав расходов торговой организации.

Расходы на продажу товаров торговых предприятий (издержки обращения) – один из важнейших оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций.

Формулировка данного понятия приведена в Методических рекомендациях по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания (утв. Роскомторгом и Минфином РФ 20 апреля 1995 г. № 1-550/32-2): «В состав издержек обращения и производства включаются расходы предприятий торговли, возникающие в процессе движения товаров до потребителей, а также расходы, связанные с выпуском и реализацией продукции собственного производства и продажей покупных товаров в предприятиях общественного питания».

Важность издержек предприятия проявляется в том, что, сопоставляя расходы отчетного периода с полученными доходами, заинтересованные пользователи бухгалтерской отчетности могут получить достоверное представление об эффективности деятельности организации. В годовой бухгалтерской отчетности данные об издержках обращения представляются в бухгалтерском балансе, отчете о прибылях и убытках, приложении к бухгалтерскому балансу. Кроме того, пользователей может заинтересовать информация о принятых в конкретной организации способах учета издержек обращения, которая раскрывается в учетной политике.

Издержки обращения позволяют определить качество и эффективность работы всего коллектива, а внедрение режима экономии издержек способствует росту производительности труда, повышению уровня рентабельности. В деятельности организаций сферы товарного обращения ведущую роль играют обеспечение своевременного, достоверного и полного учета и анализа фактических расходов, осуществление действенного контроля над использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

При этом большое значение имеет организация бухгалтерского учета, поскольку именно в системе бухгалтерского учета формируется большая часть информации о затратах, необходимой для принятия управленческих решений.

Издержки обращения участвуют в формировании финансового результата деятельности

торговой организации. Поэтому для обеспечения достоверности информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, организации должны вести учет издержек в строгом соответствии с нормативными документами. Проверить достоверность информации об издержках обращения позволяет экспертное исследование расходов на продажу товаров.

Основными задачами учета расходов на продажу товаров в торговых организациях являются:

– обеспечение своевременного, полного и достоверного отражения фактических расходов;

– контроль над использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов;

– определение уровня расходов организации, непосредственно влияющих на величину прибыли и налоговых платежей по ней;

– подготовка информации, необходимой для принятия решений, связанных с планированием и прогнозированием расходов.

Правильная организация учета издержек обращения торгового предприятия дает возможность выявить резервы их снижения. Учет позволяет своевременно отражать затраты и контролировать ход выполнения плана по издержкам обращения, расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Чтобы усилить контроль над издержками обращения торгового предприятия, необходимо проанализировать каждую статью издержек обращения. Такой анализ помогает полнее вскрыть резервы сокращения издержек обращения, способствует более эффективному использованию всех видов ресурсов, труда, основных средств, топлива, энергии и материалов. Совершенствование учета издержек обращения ведет к более правильному отражению и, в свою очередь, нахождению дополнительных резервов их сокращения.

Таким образом, для минимизации издержек необходим их экономический анализ. Задача анализа издержек обращения – не только проверить степень выполнения плана и дать объективную оценку соблюдения их сметы, но и выявить резервы относительного сокращения расходов, разработать меры по устранению непроизводительных затрат. В процессе анализа необходимо изучить динамику издержек обращения, выявить и измерить влияние отдельных факторов на их величину.

Объектом экспертных исследований расходов на продажу товаров являются данные о расходе материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Задачами экспертного исследования расходов на продажу товаров торговых предприятий являются:

– определение достоверности первичной документации, применяемой для учета расходов на продажу товаров, с целью использования этой документации в системе доказательств;

– проверка обоснованности, целесообразности и правомерности включения в издержки обращения оплаты труда, амортизации, отчислений на социальные нужды;

– выявление нарушений нормативных актов при отображении в бухгалтерском учете издержек обращения на счете 44 «Расходы на продажу товаров». При этом исходят из того, что нарушения технологии производства и перерасход материальных и трудовых ресурсов связаны с присвоением средств и являются негативными явлениями;

– контроль над соблюдением налогового законодательства в части включения издержек обращения в налогооблагаемую базу.

Реализацию задач учета, анализа и экспертного исследования расходов на продажу товаров необходимо проводить в соответствии с нормативными документами. Одни из них обязательны к применению, другие носят рекомендательный характер.

Система нормативного регулирования учета, анализа и экспертного исследования расходов на продажу товаров в торговых организациях включает в себя четыре уровня:

– законодательный уровень представлен Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О бухгалтерском учете» и другими федеральными законами, Налоговым кодексом и другими кодексами;

– нормативный уровень представлен положениями по бухгалтерскому учету;

– методический уровень представлен методическими указаниями, рекомендациями как специализированного направления, так и общими – для применения предприятиями всех отраслей;

– организационный уровень представлен основным нормативным актом конкретного предприятия – приказом об учетной политике, а также другими внутренними документами.

Особенностью нормативного регулирования учета, анализа и экспертного исследования расходов на продажу товаров в торговых организациях является наличие специализированных нормативных актов, применимых только для сферы торговли и общественного питания.

Недостатком системы нормативного регулирования учета, анализа и экспертного исследования расходов на продажу товаров является устаревание содержания отраслевых норм.

Согласно п. 2 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденному Приказом Министерства финансов от 6 мая 1999 года № 33н (редакция от 27.11.2006 г. № 156н), расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Согласно пункту 5 ПБУ 10/99 к расходам по обычным видам деятельности торговых организаций относятся расходы, связанные с приобретением и продажей товаров. Во всех организациях расходы подразделяются на две группы: по обычным видам деятельности и прочие. Понятие расходов торговых предприятий отличается от понятия расходов предприятий других отраслей. Отличие проявляется как в самом определении расходов, так и в их классификации.

В целом все расходы в торговых организациях можно условно разделить на две группы: расходы по приобретению товаров (фактическая себестоимость товаров, приобретенных за плату); издержки обращения (расходы на продажу товаров для торговых организаций или коммерческие расходы).

Номенклатура статей издержек обращения и производства предприятий торговли может включать:

– транспортные расходы;

– расходы на оплату труда;

– отчисления на социальные нужды;

– расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря;

– амортизацию основных средств;

– расходы на ремонт основных средств;

– амортизацию санитарной и специальной одежды;

– расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;

– расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;

– расходы на рекламу;

– потери товаров и технологические отходы;

– расходы на тару;

– прочие расходы.

К каждой статье целесообразно вести аналитический учет по видам расходов.

Бухгалтерский учет издержек обращения ведется на счете 44 «Расходы на продажу». Чаще всего торговые организации применяют не только общий режим налогообложения, но и специальные налоговые режимы. Тогда к счету 44 могут быть открыты субсчета: 44/1 «Расходы на продажу по ЕНВД», предназначенному для обобщения информации о расходах на продажу по розничной торговле, и 44/2 «Расходы на продажу Общий режим», предназначенному для обобщения информации о расходах на продажу по оптовой торговле.

К счету 44 могут быть открыты субсчета второго порядка в разрезе статей издержек обращения:

01 Расходы на оплату труда;

02 Отчисления на социальные нужды;

03 Командировочные расходы;

04 Расходы на аренду;

05 Амортизация основных средств и нематериальных активов;

06 Расходы на ремонт основных средств;

07 Расходы на рекламу;

08 Транспортные расходы;

09 Прочие расходы.

Рассмотрим основные проблемные аспекты включения издержек обращения торговых предприятий в расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль предприятия, в разрезе статей издержек обращения.

В части транспортных расходов имеются следующие основные проблемные моменты:

– обязательность товарно-транспортной накладной для подтверждения расходов, в случае если доставка осуществлялась с привлечением сторонних организаций. По данному аспекту имеются две противоположные позиции:

– первая позиция заключается в том, что для подтверждения транспортных расходов с привлечением сторонних организаций товарно-транспортная накладная обязательна. Данной позиции придерживается Минфин России (Письмо Минфина России от 03.06.2005 № 07-05-06/160 «Об определении налоговой базы по налогу на прибыль», в частности, в котором говорится, что транспортные расходы, не подтвержденные товарно-транспортными накладными, являются документально неподтвержденными затратами, то есть не соответствуют положениям ст. 252 НК РФ). Имеются также подтверждения со стороны судов: Постановление ФАС Приволжского округа от 14.02.2008 по делу № А65-9200/2007;

– вторая позиция заключается в том, что расходы могут подтверждаться другими документами. Подтверждения данной позиции со стороны налоговых органов нет, но имеются подтверждения позиции со стороны судов: Постановление ФАС Центрального округа от 03.02.2009 по делу № А48-2405/08-8.

Аналогичные позиции имеются и отношении подтверждения транспортных расходов, в случае если доставка осуществляется поставщиком.

Следующим проблемным аспектом является необходимость подтверждения транспортных расходов путевыми листами. В арбитражной практике сложилась одна точка зрения: что законодательством не установлено требование о наличии путевых листов у заказчиков транспортных услуг (Постановление ФАС Московского округа от 03.09.2008 № КА-А40/8214-08 по делу № А40-67911/07-129-404).

Одним из наиболее спорных моментов по расходам на оплату труда являются различные премии работникам. На основании арбитражной практики по вопросам включения различных премий в расходы на оплату труда можно сделать вывод, что предприятию во избежание судебных исков необходимо предусмотреть порядок выплаты премий либо в трудовом договоре, либо предусмотреть его в других документах (коллективный договор, положение о премировании и об оплате труда или премиях, выплаченных на основании приказа руководителя), но трудовые договоры сотрудников должны иметь ссылку на эти документы. Также необходимо учитывать направленность премий на получение дохода и их стимулирующий характер.

Анализ арбитражной практики по вопросам расходов на аренду показал, что расходы арендатора на коммунальные услуги и услуги связи учитываются, если договором аренды предусмотрено возмещение стоимости этих услуг арендодателю, а также они должны быть связаны с предпринимательской деятельностью организации и направлены на получение дохода. Указанные расходы должны быть подтверждены документами, составленными на основании счетов, которые выставлены арендодателю энергоснабжающей организацией или оператором связи и отражают фактический объем полученных услуг.

Одним из наиболее важных моментов в порядке признания расходов на ремонт основных средств является признание для целей налогообложения расходов на ремонт основных средств, фактически находящихся в эксплуатации, но еще не прошедших процедуру государственной регистрации.

Вопрос о потерях товаров в случае отсутствия утвержденных норм естественной убыли не имеет однозначного ответа, так официальная позиция говорит о непризнании расходов в данном случае (Письмо Минфина России от 21.06.2006 № 03-03-04/1/538). В то же время арбитражные суды придерживаются мнения, что несвоевременное утверждение Правительством Российской Федерации норм естественной убыли не должно препятствовать применению налогоплательщиками положений подпункта 2 пункта 7 статьи 254 НК РФ. Также представляет особую ценность для торговых предприятий вопрос о том, включать ли потери при хранении товаров в торговом зале магазина самообслуживания во внереализационные расходы либо в материальные расходы. Арбитражная практика показывает, что организация вправе учитывать в составе материальных расходов потери при хранении товаров в торговом зале магазина самообслуживания в пределах норм, установленных Приказом Министерства торговли СССР от 23.03.1984 № 75 «Об утверждении дифференцированных размеров списания потерь товаров в магазинах самообслуживания».

Довольно спорной ситуацией является вопрос о необходимости путевых листов для подтверждения расходов на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, поскольку имеются судебные решения примерно одного временного периода, но вынесшие противоположные решения. При этом официальная позиция придерживается точки зрения, что данные расходы не признаются для целей налогообложения без наличия путевых листов.

Также противоречие имеется в вопросе нормирования расходов на приобретение горюче-смазочных материалов (ГСМ), поскольку Письмо Минфина России от 14.01.2009 № 03-03-06/1/6 указывает на то, что при учете затрат на покупку топлива в расходах необходимо руководствоваться Нормами расхода топлива и смазочных материалов на автомобильном транспорте, введенными в действие Распоряжением Минтранса России от 14.03.2008 № АМ-23-р, то есть в данном виде расходов сверхнормативные суммы не учитываются в целях исчисления налога на прибыль. Но в то же время имеется Определение ВАС РФ от 14.08.2008 № 9586/08 по делу № А09-3658/07-29, свидетель-

ствующее о том, что нормирование расходов на приобретение ГСМ Налоговым кодексом РФ в целях налогообложения прибыли не предусмотрено. Таким образом, правомерность точки зрения, отличной от официальной, может быть подтверждена в судебном порядке.

Таким образом, можно говорить о разнообразии точек зрения на одни проблемные моменты включения издержек обращения в расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль предприятия, и единообразии на другие. В связи с этим предприятию при возникновении спорных моментов, а также перед подачей заявления в суд для разрешения спорных ситуаций необходимо тщательно проанализировать судебную практику по данному вопросу, оценить свои шансы на победу в судебном разбирательстве, собрать как можно более полный пакет документов для подтверждения своей точки зрения. И уже затем принимать обоснованное, целесообразное и взвешенное решение.

*Библиографический список*

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс] : федер. закон № 117-ФЗ : принят ГД ФС РФ 19 июля 2000 г. (в ред. от 05.04.2010 г. № 41-ФЗ) // СПС Гарант.

2. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон № 129-ФЗ: принят ГД ФС РФ 21 ноября 1996 г. (в ред. от 23.11.2009 № 261-ФЗ) // СПС Гарант.

3. Российская Федерация. Приказ. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс] : № 33н : принят Министерством финансов Российской Федерации 6 мая 1999 года (в ред. от 27.11.2006 № 156н) // СПС Гарант.

4. Российская Федерация. Приказ. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания [Электронный ресурс] : № 1550/32-2 : принят Роскомторгом и Минфином 20 апреля 1995 г. // СПС Гарант.

5. Николаева Г. А. Бухгалтерский учет в торговле : учеб. пособие. – М. : А-Приор, 2007. – 352 с.

6. Пошерстник Н. В. Бухгалтерский учет на современном предприятии : учебно-практ. пособие. – М. : ТК «Велби», Изд-во «Проспект», 2007. – 552 с.

***N. A. Prokhorova****
**Prokhorova Natalia, PhD in Economics, Associate Professor of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
prona@megabox.ru
***I. A. Sokolova****
**Sokolova Irina, PhD in Economics, Associate Professor of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
sokolovairina.tlt@mail.ru

## EXPERT STUDY OF ACCOUNTING AND TAXATION OF DISTRIBUTION COSTS IN TRADE ORGANIZATION

*Key words: sales costs, distribution costs, distribution costs analysis*

*Examination of sales costs can detect errors of the primary documentary statement of expenses incurred, incorrect classification of expenses in the accounts, incorrect procedure of including distribution costs in the costs, lowering taxable income.*

*© Прохорова Н. А., Соколова И. А., 2011*

УДК 338.984
***Н. Н. Сергеев****
**Сергеев Николай Никифорович, ассистент*
*Филиал Удмуртского государственного университета, г. Воткинск, Удмуртская Республика*
sergeev-11@mail.ru

# ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Ключевые слова: энергосбережение, энергетическое планирование, энергетический бюджет, промышленное предприятие.*

*Рассматриваются теоретические аспекты формирования эффективной системы энергетического планирования на промышленных предприятиях. Определены этапы, цели и методы энергетического планирования.*

Одним из стратегических направлений модернизации экономики России является повышение энергетической эффективности. Для всех отраслей народного хозяйства остро стоит вопрос применения энергосберегающих технологий с целью сокращения издержек и повышения качества изготавливаемой продукции. Одной из самых энергоемких отраслей является промышленность, в связи с этим возникает необходимость в формировании механизма управления энергосбережением промышленных предприятий, неотъемлемой частью которого является энергетическое планирование.

В общем смысле понятие планирование рассматривается как процесс разработки и принятия целевых установок и выявление путей наиболее эффективного их достижения [1]. Как одна из функций менеджмента планирование трактуется как определение системы целей функционирования и развития организации, а также путей и средств их достижения. Исходя из описанной терминологии энергетическое планирование можно определить как процесс разработки системы энергетических планов и плановых показателей по обеспечению развития энергетического хозяйства предприятия и повышения его энергетической эффективности как в текущем периоде, так и на перспективу. Основой энергетического планирования является энергетический план – обобщенный плановый документ, отражающий потребность в энергетических ресурсах в зависимости от объемов производства и рассчитанный на текущий и долгосрочный периоды.

Основными целями энергетического планирования на промышленных предприятиях является:

1) развитие системы снабжения энергией, которое приведет к снижению ее стоимости;

2) максимальная надежность и безопасность источников потребления и производства энергетических ресурсов;

3) постепенное снижение зависимости от внешних источников энергообеспечения;

4) использование возобновляемых энергетических ресурсов;

5) подготовка программы капиталовложения для развития энергетических источников;

6) разработка механизмов целевого управления энергетической системой.

Одной из важных целей является подготовка программы капиталовложений для развития энергетических источников. Это обусловлено тем, что данная цель позволяет мобилизовать необходимые финансовые, трудовые и другие ресурсы для выполнения поставленной цели по созданию энергетических источников.

В процессе реализации энергетического планирования необходимо принять решение относительно масштаба планирования (полностью предприятие, отдельные структурные подразделения, отдельный вид энергетических ресурсов), а также временного интервала и степени подробности плана. Планирование по отдельным структурным подразделениям и видам энергетических ресурсов учитывает специфическую особенность конкретного структурного подразделения или отдельных видов энергоресурсов и имеет свои приоритеты.

Временной интервал планирования – важный элемент планирования, определяющий уровень детализации плана, а также выбора методологии планирования в зависимости от срочности планирования. Так, решения, рассчитанные на краткосрочный период, отличаются от долгосрочных, однако и те и другие должны согласовываться с общей энергетической стратегией предприятия.

Кроме того, важную роль для принятия решений в области энергетического планирования играет информационная база, которая представляет собой функциональный комплекс, обеспечивающий процесс непрерывного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления энергетического планирования и подготовки эффективных управленческих решений в области энергообеспечения предприятия. Система показателей информационной базы формируется как за счет внешних, так и внутренних источников информации.

Процесс энергетического планирования можно разделить на три основные стадии: процесс целеполагания (определение системы целей), процесс координации целей энергосбережения и средств их достижения и процесс развития системы энергосбережения [2].

Процесс целеполагания заключается в построении системы целей энергосбережения на предприятии. В данную систему входят как цели всего предприятия, так и его отдельных структурных подразделений. Цели структурных подразделений не должны пересекаться с общими целями предприятия. В результате получается дерево целей, которое лежит в основе всего процесса энергетического планирования (рис. 1).

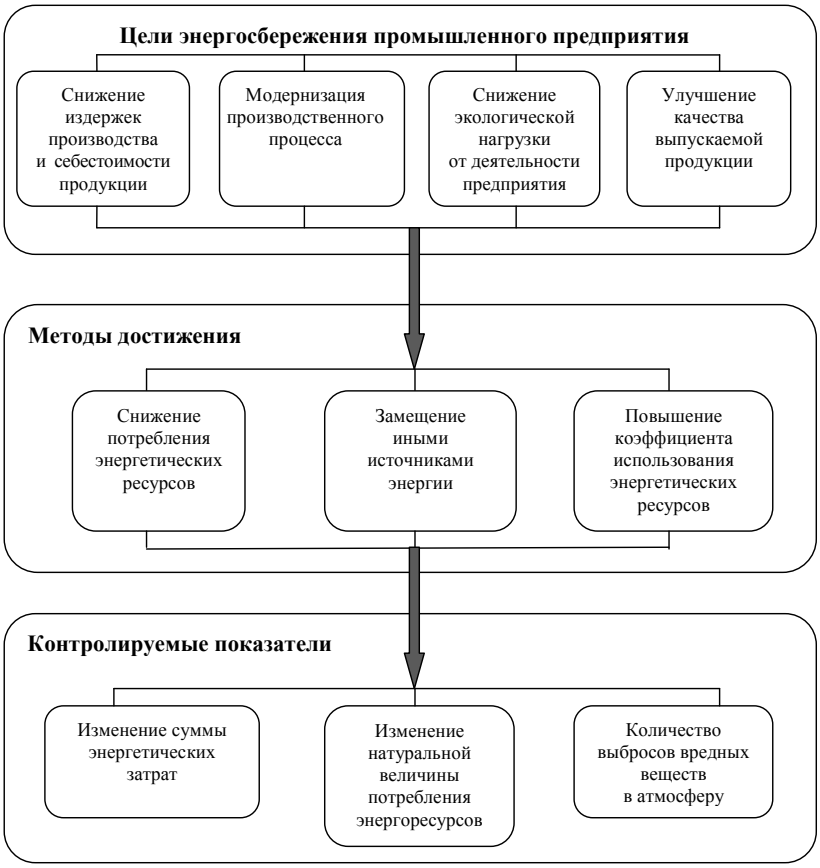



***Рис. 1.*** *Цели энергосбережения промышленного предприятия*

Тем не менее наличие целей не означает, что они будут достигнуты, необходимо наличие соответствующих материальных, финансовых и трудовых ресурсов. При этом часто от количества этих ресурсов зависит уровень достижения целей энергосбережения. Так, например, для внедрения технически сложных энергосберегающих мероприятий необходимы значительные первоначальные вложения. Этот финансовый ресурс обязательно должен быть в наличии у предприятия, в ином случае появляются барьеры в обеспечении сочетания цели и средства ее достижения. Как результат координации появляются энергетические планы, в которых сочетаются мероприятия по достижению целей, сроки, средства и исполнители.

Для реализации процесса энергетического планирования необходимо иметь налаженную организационную систему. Работа организации направлена на достижение планового показателя, и от того, как построена и скоординирована эта работа, зависит результат. Даже самые иде-

альные планы не будут реализованы без соответствующей организации. Должна существовать исполнительская структура энергосбережения. К ней в первую очередь необходимо отнести энергетическую службу предприятия. Кроме того, с целью контроля энергосбережения целесообразно создание отдельной энергетической комиссии из числа работников предприятия. В отдельных случаях в состав данных комиссий могут быть включены сотрудники энергосервисных компаний, обслуживающих данное предприятие.

Энергетическое планирование можно разделить на два уровня: стратегический и оперативный. К стратегическому энергетическому планированию можно отнести процедуры и цели, рассчитанные на длительный период. К таким относятся решения выбора источников энергообеспечения, вид и характер используемого энергетического ресурса, а также планирование строительства и реконструкции производственных и административных зданий с учетом повышения их энергетической эффективности. Оперативное планирование – это система управления энергетическими ресурсами предприятия на текущий период времени. К такому планированию можно отнести выбор существующих альтернативных вариантов при производстве продукции, снижение текущих энергетических затрат и другие малозатратные энергосберегающие мероприятия.

Для внедрения системы энергетического планирования необходимо определиться с основными показателями энергетических планов, с условиями их разработки и внедрения. В связи с большим периодом реализации энергосберегающих мероприятий по временному периоду данные планы целесообразно разрабатывать на среднесрочный период (от 2 до 5 лет). Форма организации энергетического планирования выбирается в зависимости от основных показателей деятельности предприятия. Однако, по мнению автора, энергетическое планирование должно строиться по принципу «цели вниз – планы вверх», при котором руководство вырабатывает цели, а персонал подразделений разрабатывает планы. Применение данного метода способствует вовлечению в процесс энергосбережения всех структурных подразделений предприятия.

Для снижения затрат и обеспечения единого управленческого учета система энергетического планирования может быть интегрирована в единую систему бюджетирования предприятия. Это позволит точно определить показатели затрат энергетических ресурсов, необходимых для выпуска каждого товара. Кроме того, это позволит оперативно управлять системой потребления энергетических ресурсов и выделить слабые места в энергетическом хозяйстве предприятия.

Для этих целей необходимо ввести в систему операционных бюджетов бюджет энергетических затрат, в котором должна отражаться информация о постоянных и переменных затратах на энергетические ресурсы. Пример бюджета затрат на энергетические ресурсы промышленного предприятия представлен в табл. 1.

*Таблица 1*

***Бюджет затрат на энергетические ресурсы***

| Показатель | Ед. измерения | Квартал 1 | Квартал 2 | Квартал 3 | Квартал 4 | За год |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Объем производства продукции, тыс. руб. | тыс. руб. | | | | | |
| 2. Производство продукции в натуральном выражении, шт. | шт. | | | | | |
| 3. Потребление энергоресурсов, т.у.т/тыс. руб. | т.у.т/тыс.руб. | | | | | |
| 4. Энергоемкость производства продукции, т.у.т/тыс. руб. | т.у.т/тыс.руб. | | | | | |
| 5. Доля энергозатрат в стоимости продукции | | | | | | |

Потребление энергетических ресурсов (пункт 3 бюджета) определяется по предъявленным счетам энергоснабжающих организаций. Энергоемкость производства продукции определяется по формуле:

$$Э_1 = \frac{SЭ}{V_{пр}}, \quad (1)$$

где $SЭ$ – потребление энергоресурсов (пункт 3, числитель показателя);

$V_{пр}$ – объем производства продукции (пункт 1).

Доля энергозатрат в стоимости продукции находится по формуле:

$$Э_2 = \frac{SЭ}{V_{пр}}, \quad (2)$$

где $SЭ$ – потребление энергоресурсов (пункт 3, знаменатель показателя);

$V_{пр}$ – объем производства продукции (пункт 1).

Для выделения общих показателей потребления всей совокупности топливно-энергетических ресурсов потребление переводится в условное топливо. Однако если планируется и оптимизируется потребление отдельных видов ресурсов, такой перевод можно не делать. В этом случае составляется несколько бюджетов исходя из количества видов ресурсов, потребляемых предприятием. После определения всех показателей сравнивается текущий и базовый годы.

Исходя из специфики деятельности предприятия вид бюджета может изменяться. Если предприятие имеет дифференцированное производство, бюджеты могут быть составлены на разные группы товаров. Так, например, предприятие ОАО «Воткинский завод» имеет дифференцированное производство: деятельность предприятия связана с выпуском товаров народного потребления, промышленной продукции гражданского и военного назначения Удельный вес продукции военного назначения в общем объеме производства составляет свыше 80%. Следовательно, значительная часть энергетических ресурсов расходуется на производство именно этой продукции. В таком случае целесообразно планировать и составлять бюджеты на каждый конкретный вид или группу товаров. Кроме того, бюджеты могут быть созданы отдельно для структурных подразделений и отдельных производств предприятия.

Процесс энергетического планирования имеет низкую эффективность без обратной связи, которая предусматривает анализ системы энергетического планирования, текущую корректировку показателей по мере поступления сигналов об их состоянии. Для этих целей процесс энергетического планирования должен быть интегрирован в систему энергетической паспортизации предприятия. Иными словами, энергетическое планирование должно быть основано на энергетическом паспорте предприятия. Контроль энергетического планирования целесообразно выполнять, используя контрольные точки и показатели, которые позволят скорректировать энергосберегающую деятельность в сторону максимальной эффективности. Для корректировки энергопотребления необходимо произвести сравнение плановых показателей с фактическими, используя предложенную выше таблицу. Плановые показатели определяются исходя из нормативов энергопотребления для изготовления определенных видов продукции.

Таким образом, исследование проблематики энергетического планирования позволяет уточнить его роль в общей системе внутрифирменного планирования. Для снижения издержек на энергетические ресурсы необходимо разработать и внедрить на предприятии систему энергетического планирования, которая должна стать неотъемлемой частью общей системы планирования.

*Библиографический список:*

1. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента : учебник. – М. : ТК «Велби», Изд-во «Проспект», 2008. – С. 137.

2. Д. Ямпольская, М. Зонис. Планирование как функция менеджмента. Виды планирования // Центр креативных технологий – сайт. URL: http://www.inventech.ru/lib/management/management-0016/.

***N. N. Sergeyev****

**Sergeyev Nickolay, Assistant of*
*the Branch of Udmurt State University, Votkinsk, Udmurt Republic*
sergeev-11@mail.ru

**FORMATION OF ENERGY PLANNING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES**

*Key words: energy saving, energy planning, energy budget, industrial enterprise.*

*The article studies theoretical aspects of forming effective system of energy planning at industrial enterprises. The author has defined stages, aims and methods of energy planning.*

*© Сергеев Н. Н., 2011*

УДК 656.073
***Т. А. Цалик****
**Цалик Татьяна Анатольевна, старший преподаватель*
*Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск*
tanex72@mail.ru

# ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ДИСПЕТЧЕРА НА ГРУЗОВОМ АВТОМОБИЛЬНОМ ТРАНСПОРТЕ

*Ключевые слова: контроль, грузовые перевозки, управление грузовыми перевозками, грузовой автомобильный транспорт, организации работы диспетчера.*

*Рассмотрены контроль и организация перевозочного процесса грузового автотранспорта и возможность эффективного его функционирования. Рекомендованы формы организация работы диспетчера на грузовом автомобильном транспорте.*

Транспортное обеспечение предпринимательской деятельности, в особенности грузовые перевозки, в настоящее время является одним из важных направлений экономики Российской Федерации. Развитие экономики России, повышение сложности взаимоотношений между субъектами рынка, необходимость совершенствования качества перевозок обусловливают появление новых подходов к контролю за организацией грузовых автоперевозок. Грузовой автомобильный транспорт оказывает услуги, связанные с подготовкой, организацией и осуществлением перевозок грузов, в том числе экспедиционной работой.

Предпочтение использования грузовых автоперевозок при перемещении грузов внутри страны перед другими видами транспорта вызвано рядом особенностей, характеризующих данный вид транспорта:

- большая маневренность и подвижность при перевозке грузов, особенно в отдаленные районы страны;
- высокая скорость доставки на небольшие расстояния;
- в некоторых случаев более короткий путь доставки;
- прямая доставка «от двери к двери».

В настоящее время в России осуществляют свою деятельность многочисленные независимые перевозчики разных форм собственности и индивидуальные предприниматели. На эффективность работы автотранспортной организации оказывают влияние многие факторы, такие как:

- удовлетворение спроса на перевозки по объему и номенклатуре грузов;
- своевременность выполнения перевозок;
- полнота предоставления услуг, приемлемость тарифов на перевозки и услуги, надежность транспортного обслуживания;
- наличие и количество собственного автотранспорта, привлечение стороннего транспорта;
- организация работы диспетчеров;
- сохранность грузов, транспортных средств и личная безопасность водителей;
- состояние автомобильных дорог, их протяженность и другие факторы.

Эффективность грузовых перевозок в современных условиях в первую очередь достигается посредством обеспечения высокого качества доставки грузов с минимальными транспортными и внешними издержками. Для достижения этой цели автотранспортным организациям необходимо:

- правильно использовать на практике требования нормативной документации, технических стандартов и условий при организации перевозочного процесса;
- учитывать характерные особенности перевозимого груза и транспортное оборудование, обеспечивающее сохранность груза при осуществлении грузовых операций;
- грамотно проектировать технологические процессы грузовых перевозок, графики работы автомобилей, перегрузочной техники и водителей;
- уметь оптимизировать работу парка автомобилей, знать пути повышения эффективности его работы;
- эффективно организовывать работу по планированию и управлению производственной деятельностью автотранспортной организации;
- использовать современные средства мониторинга работы автомобилей;
- обеспечивать безопасность перевозочного процесса.

Многие авторы в своих трудах рассматривали контроль и организацию перевозочного процесса грузового автотранспорта и возмож-

ность эффективного его функционирования. Рассмотрим систему управления и контроля в организациях автотранспорта, предложенную в работах А. Э. Горева, А. В. Вельможина и Г. Г. Левкина [1, 2, 3].

Диспетчер, по мнению А. Э. Горева, – работник, регулирующий ход производственного процесса и координирующий взаимодействие всех его звеньев с помощью средств контроля, управления и связи. Автор считает диспетчера основным сотрудником, непосредственно организующим и управляющим процессом перевозки грузов. На диспетчера же возлагаются и функции составления отчетов по осуществленным перевозкам, поддержание ритмичности работы транспорта организации, мониторинг выхода и невыхода машин в рейсы, оптимизация процесса оказания услуг по перевозкам груза.

А. В. Вельможин считает необходимым на предприятии создать целую службу организации управления перевозками на транспорте и называет ее основной производственной частью автотранспортной организации (далее – АТО). Назначение этой службы заключается в организации автомобильных перевозок грузов в соответствии с заключенными договорами и заданиями. Также в методике автора предусмотрена классификация службы на централизованную и децентрализованную. Централизованная служба создается в крупных городах или отдельных экономических районах для лучшего использования подвижного состава. При этом функции отдельных АТО сводятся к содержанию подвижного состава в технически исправном состоянии, подготовке его к работе на линии и выпуску на линию по разнарядке центральной службы эксплуатации. При децентрализованной организации служба организации перевозок комплексной АТО выполняет множество различных функций.

А. В. Вельможин в вопросе об управлении грузоперевозками затрагивает исторический аспект управления в общем понятии, тогда как А. Э. Горев его не затрагивает совсем, а рассматривает управление грузоперевозками очень подробно с практической точки зрения. В обеих работах приведены примеры различных навигационных систем, упрощающих контроль за машинами на линии и помогающих в организации эффективного управления процессом грузоперевозок, ликвидации простоев и сбоев в работе автомашин. Существенным отличием является только прогрессивность и расширенность функций систем, приведенных в работе А. Э. Горева.

А. Э. Горев рассматривает организационную структуру организации и конкретно службу эксплуатации и диспетчерскую службу, их основные задачи и функции, тогда как А. В. Вельможин останавливается только на диспетчерской службе.

Вопрос об анализе и контроле результатов перевозок поднимает только А. Э. Горев, а контроль результатов является одним из способов достижения главной цели – получение прибыли. Положительным моментом можно назвать подробное описание состава представляемой документации и перечня обязательных к заполнению реквизитов. Также в работе приведено полное описание всех инстанций контроля, который проходят представляемые документы, и приложена иллюстрация графика документооборота, которую можно признать наглядным и понятным пособием для заинтересованных пользователей (читателей) книги.

Г. Г. Левкин в своей работе рассматривает понятие, сущность и функции внутреннего контроля. В его работе введены следующие понятия: контроль на транспортном предприятии и контроль распределения. Контроль автор представляет процессом соизмерения (сопоставления) фактически достигнутых результатов с запланированными. Контроль распределения же – это разработанная процедура получения своевременной информации относительно текущего положения дел. При внимательном прочтении нетрудно заметить, что данные понятия в совокупности составляют контроллинг. Далее автор отмечает две причины установления контроля распределения: первая причина учитывает факторы внутреннего и внешнего окружения, вторая причина – оказание помощи при поиске мер повышения производительности транспортного предприятия.

Еще одной особенностью этого взгляда на организацию внутреннего контроля транспортного предприятия является рассмотрение контроля с позиции его непрерывности. В идеально организованной службе внутреннего контроля система распределения наблюдается повседневно. Однако условно мероприятия отслеживания можно разделить на стратегические и тактические. Г. Г. Левкин подробно рассматривает особенности и состав каждого вида.

Делая обобщение по вышеперечисленному, можно отметить, что внутренний контроль как система и как деятельность по мониторингу за управлением перевозками на транспорте рассмотрен автором полно и подробно. При этом Г. Г. Левкин ставит акцент на причинах, обу-

словивших необходимость контроля, и видах контроля распределения.

В целом, по нашему мнению, рассматриваемый вопрос об организации управления и контроля за грузоперевозками наиболее полно, подробно, качественно и наглядно представлен в работе А. Э. Горева, так как:

- затронуты общие вопросы организации управления и контроля на транспортном предприятии;
- подробно описаны все службы, осуществляющие контроль, их состав, функции, полномочия и роль в данном процессе;
- большое внимание уделено автоматизации систем слежения за автомашинами, находящимися в рейсе, с описанием преимуществ и функций каждой из них;
- также определен порядок учета и анализа результатов выполнения перевозок;
- достаточное количество таблиц и рисунков помогает разобраться с практическим аспектом данного вопроса.

В целом можно отметить, что функционирование системы управления на автомобильном транспорте невозможно без хорошей организации системы внутреннего контроля, которая является неотъемлемым ее элементом. Эти две системы необходимо рассматривать и анализировать в совокупности и взаимосвязи. Эффективность, результативность, ритмичность и бесперебойная работа транспортной организации напрямую зависят от контроля, организованного в ней посредством создания систем управления и внутреннего контроля. В настоящее время большинство перевозчиков являются субъектами малого предпринимательства, которые уплачивают единый налог на вмененный доход и имеют не более 20 единиц автотранспорта. Поэтому в данной работе рассмотрим организацию процесса управления и контроля в автотранспортной организации на примере субъекта малого предпринимательства.

На рис. 1 приведена примерная организационная структура автотранспортной организации, возглавляемая директором.

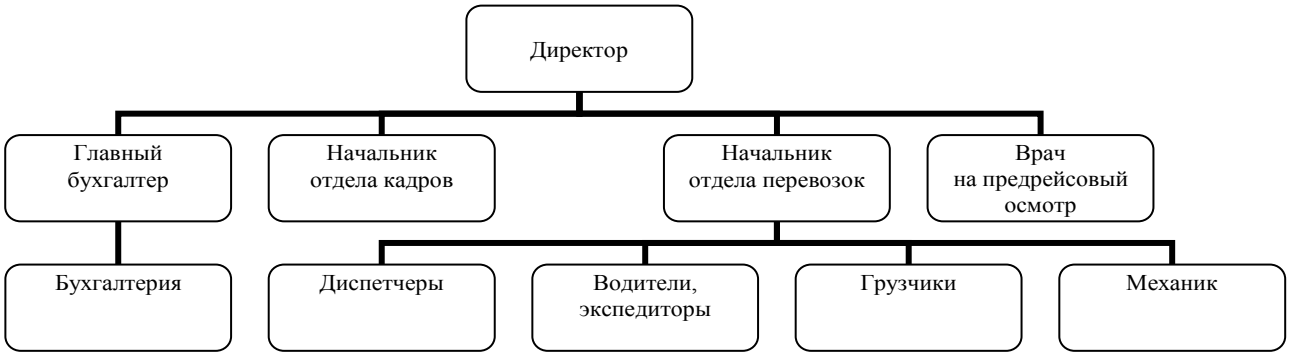



***Рис. 1.*** *Структура организации автотранспортного предприятия*

По нашему мнению, данная структура автотранспортной организации является оптимальной, так как содержит основные элементы, необходимые для эффективной работы небольшого предприятия. Управление организацией автомобильных перевозок грузов осуществляется централизованно.

На рис. 2 рассмотрены основные элементы процесса управления грузовыми перевозками в автотранспортной организации. Каждый элемент является важным звеном процесса управления грузовыми перевозками и последовательно вытекает один из другого.

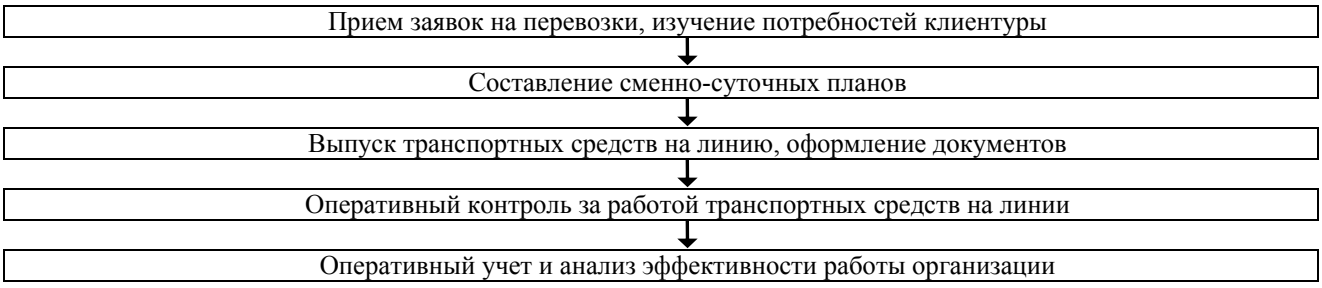



***Рис. 2.*** *Организация процесса управления автотранспортным предприятием*

На начальном этапе диспетчерская служба собирает заявки от клиентов по направлениям перевозки. Заявки могут регистрироваться непосредственно в офисе компании, через Интернет, по телефону, факсу. В заявке, по нашему мнению, должна быть указана следующая информация: наименование заказчика, пункт отправления и назначения, грузополучатель, адрес, желаемое время и дата передачи груза экспедитору, контактная информация, наименование груза, стоимость, количество мест, вес, объем, время готовности груза, доставка от двери до двери, является ли груз габаритным, хрупким, ценным, страховая стоимость, место оплаты и реквизиты плательщика, прием груза – по количеству грузовых мест без проверки внутреннего содержимого, со сверкой наименований по товарным ярлыкам без вскрытия упаковки, со сверкой внутреннего содержимого грузовых мест в соответствии с накладной. Таким образом, заявка отображает, по нашему мнению, все необходимые данные о грузе, грузоотправителе и грузополучателе и содержит все необходимые данные для составления сопроводительных документов.

На основании полученных заявок диспетчер планирует загрузку автомашин. Автотранспортной организацией должен быть разработан график выпуска автотранспортных средств на линию. График может быть календарным, строчным, в виде сетевого графика. Суточный план перевозок составляется по направлениям движения грузового автотранспорта.

Нами разработан план перевозок, который удобнее составлять в программе Excel (табл. 1), так как данная программа позволяет с помощью функции фильтра отображать только необходимую информацию, совершать арифметические подсчеты.

*Таблица 1*

***План перевозок по направлению г. Хабаровск – г. Владивосток***

| Дата | Пункт отправления | Пункт назначения | Отправитель | Данные отправителя | Получатель | Данные получателя |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 01.10. | Хабаровск | Владивосток | ООО «Смена» | 89147921772, г. Хабаровск, ул. Бородина, 20 | ООО «Эмис» | г. Владивосток, ул. Ильичева, 6, (4232) 334077 |
| 01.10. | Хабаровск | Уссурийск | ИП Володин А. Т. | 89625251353, 89146858668 | ООО «Окна Люкс» | г. Уссурийск, ул. Ленина, 56, (4234) 327905 |
| 01.10. | Хабаровск | Владивосток | ООО «Астра» | г. Хабаровск, ул. Давыдова, 2, 89146555785 | ООО «Донфарм» | г. Владивосток, ул. Фомина, 26, (4232) 714942 |
| ….. | | | | | | |

*Продолжение табл. 1*

| № ТТН | Водитель | Наименование груза | Количество мест | Вес, кг | Объем, м$^3$ | Примечание | Сумма оплаты, руб. | Признак оплаты |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 15636 | Федеров А. Н. | Косметика | 11 | 121,0 | 0,50 | Экспедирование по Владивостоку | 2044 | Наличными в кассу |
| 15699 | Федеров А. Н. | Окна | 4 | 200,5 | 0,28 | Без экспедирования | 541 | По счету |
| 15713 | Федеров А. Н. | Медикаменты | 3 | 30,0 | 0,12 | Экспедирование по Владивостоку | 740 | По счету |
| ….. | | | | | | | | |

Предложенный нами план перевозок позволяет наглядно видеть все основные моменты, необходимые для формирования выпуска машины на линию, он позволяет проводить ана-

лиз получаемых результатов, так как в нем содержится как информация о грузоотправителе и грузополучателе, так и о грузе, форме и сумме оплаты. При необходимости любая необходимая информация может быть найдена и скомпонована.

Таким образом, в процессе своей работы диспетчер выполняет следующие функции:

– заключает договора с грузоотправителями и грузополучателями, принимает заявки на перевозки;

– организует и обеспечивает выполнение перевозок грузов, а также экспедиционных, складских и других услуг, связанных с перевозками;

– составляет суточный оперативный план перевозок по направлениям с учетом максимальной загрузки автомобилей, сроков выполнения;

– контролирует погрузо-разгрузочные операции с учетом характера груза, теплового режима;

– на основе составленного суточного оперативного плана перевозок выписывает путевые листы, транспортные накладные на каждый груз;

– осуществляет руководство и контроль за работой подвижного состава на линии, при необходимости организует подачу на линию технической помощи;

– обеспечивает выполнение установленного задания, анализирует все случаи невыполнения перевозок и принимает необходимые меры;

– принимает от водителей путевые листы и товарно-транспортные документы, проверяет правильность их оформления, контролирует сдачу груза по назначению;

– разрабатывает и проводит мероприятия по наиболее эффективному использованию подвижного состава.

Организованная таким образом работа диспетчеров подвергается контролю со стороны начальника отдела перевозок, руководства и бухгалтерии. Она позволяет достигать текущих и долгосрочных целей автотранспортной организации, своевременно их корректировать, оперативно реагировать на потребности клиентуры и населения в транспортных услугах.

*Библиографический список*

1. Вельможин А. В. Грузовые автомобильные перевозки : учебник для вузов / А. В. Вельможин, В. А. Гудков, Л. Б. Миротин, А. В. Куликов. – М. : Горячая линия – Телеком, 2006. – 560 с.

2. Горев А. Э. Грузовые автомобильные перевозки : учеб. пособие для студентов высш. учеб. завед. – 5-е изд., испр. – М. : Изд. центр «Академия», 2008. – 228 с.

3. Левкин Г. Г. Управление логистикой в организации : учеб. пособие. – Омск, 2008. – 146 с.

***T. A. Tsalik****

**Tsalik Tatyana, Senior Lecturer of*
*Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk*
tanex72@mail.ru

## WORK ORGANIZATION OF FREIGHT TRANSPORT DISPATCHER

*Key words: control, freight transportation, freight transportation management, freight transport, work organization of dispatcher.*

*The article studies organization and control of freight transportation and the possibilities of its effective functioning. The author recommends certain forms of work organization for freight transport dispatcher.*

*© Цалик Т. А., 2011*

УДК 65.012.2
***Т. В. Шимоханская****
**Шимоханская Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент*
*Московская академия экономики и права, г. Москва*
SHIMOKHANSKAYA@mailru

# РОЛЬ КОНТРОЛЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПОСТУПАТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Ключевые слова: контроль, контроллинг, управление, конкурентоспособность, предпринимательские сети.*

*Рассматриваются сущность и функции контроля при оценке поступательного развития предприятия, определены факторы, влияющие на формирование восприятия контроля.*

Развитие и реализация концепции поступательного развития на предприятии невозможны без осуществления четких контрольных функций.

Под контролем понимается процесс обеспечения достижения предприятия состояния устойчивого развития. Он представляет собой систему наблюдения и проверки соответствия процесса функционирования управляемой подсистемы принятым решениям, а также выработки определенных действий.

Контроль состоит из нескольких взаимовлияющих процессов. Так, выделяют:

– предварительный контроль. Осуществляется до непосредственного начала работ. Используется по отношению к человеческим (анализ профессиональных знаний и навыков, необходимых для выполнения должностных обязанностей, отбор квалифицированных людей), финансовым (составление бюджета) и материальным ресурсам (выработка стандартов минимально допустимых уровней качества, проведение проверок) в целях реализации определенных правил, процедур и линий поведения;

– процессуальный контроль. Осуществляется в процессе проведения работ. Основным базисом для его реализации является измерение реальных результатов деятельности предпринимательских структур. Для этого необходимо наладить внутри компании систему обратной связи;

– контроль конечных результатов. При рассмотрении процессов управления предпринимательскими структурами такой контроль должен осуществляться по окончании каждого цикла, каждого продвижения к «идеальному» состоянию. Он необходим, чтобы дать руководству информацию, необходимую для планирования, а также способствует мотивации, так как измеряет достигнутую результативность [2].

При этом существует три аспекта контроля, каждый из которых в большей степени соответствует определенной составляющей процесса контроля:

– установление стандартов. Данный аспект наиболее актуален для предварительного, а также процессуального контроля, основывается на планах, разработанных в процессе планирования;

– измерение достигнутых результатов и их сравнение с желаемыми показателями. Особенно характерно для этапа контроля конечных результатов, но может осуществляться и в рамках процессуального контроля;

– подготовка необходимых корректирующих действий. Заключительный этап контроля обязательно должен, помимо констатации текущего положения дел в предпринимательских структурах, давать инструкции по корректировке процесса функционирования в течение следующего циклического движения компании [1].

Функции управления – планирование, организация, мотивация и контроль – имеют две общие характеристики: все они требуют принятия решений и для всех необходима коммуникация, обмен информацией, чтобы получить информацию для принятия правильного решения и сделать это решение понятным для других членов организации. Из-за этого, а также вследствие того, что эти две характеристики связывают все четыре управленческие функции, обеспечивая их взаимозависимость, коммуникации и принятие решений часто называют связующими процессами.

По сути, чтобы предприятие могло четко работать, менеджер должен сделать серию правильных выборов из нескольких альтернативных возможностей. Выбор одной из альтернатив – это решение. Следовательно, принятие решения – это выбор того, как и что планиро-

вать, организовывать, мотивировать и контролировать. В самых общих чертах именно это составляет основное содержание деятельности менеджера. Основным требованием для принятия эффективного решения или даже для понимания истинных масштабов проблемы является наличие адекватной точной информации. Единственным способом получения такой информации является коммуникация.

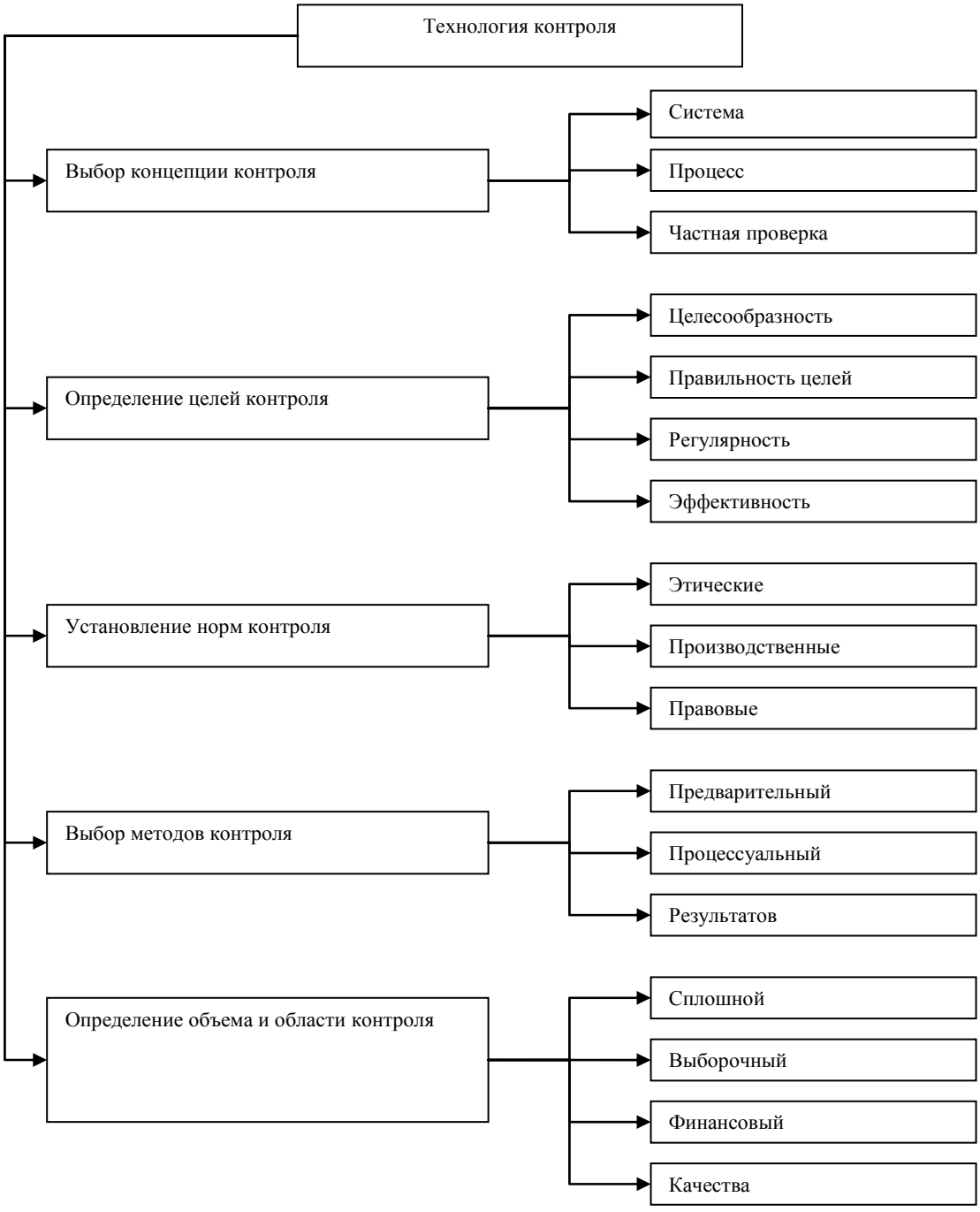



***Рис. 1.*** *Технология осуществления контроля в процессе управления предпринимательскими структурами*
*Источник:[3]*

Одним из вариантом реализации функции контроля в рамках концепции устойчивого развития является реализация в рамках системы управления предприятием методологии контроллинга.

Методология контроллинга определяется опережающей деятельностью по изучению функционирования межфункциональных процессов менеджмента предприятия, его текущих и перспективных направлений. Реализация этой

деятельности основывается на общих принципах менеджмента и специфичных принципах контроллинга. Исследования позволили определить следующие специфичные принципы контроллинга:

– принцип развития;
– принцип оперативности;
– принцип стратегии;
– принцип отчетности.

Соблюдение принципа развития определяется тем, что для обеспечения устойчивого развития предприятию необходимо стабильно получать прибыль, превышающую затраты и обеспечивающую расширенное воспроизводство. Контроллинг способствует росту и развитию; расширению номенклатуры; разработке новых форм и методов управления; совершенствованию организации управления; внедрению новых технологий управления; противодействию негативным процессам.

Принцип оперативности предполагает, что в рыночных условиях для разработки и принятия оптимальных решений необходимы постоянно обновляемые данные как о внутренней, так и о внешней среде. Служба текущего контроллинга оперативно реагирует на факторы неопределенности, учитывает их влияние не только на текущее состояние предприятия, но и стратегические планы развития. Способность упреждать рыночные изменения зависит от эффективной технологии взаимодействия различных служб предприятия, от качества разрабатываемых решений, от оперативности согласования и их принятия на различных уровнях управления.

Принцип стратегии важен для проведения мероприятий, обеспечивающих устойчивое развитие предприятия. Поэтому методология текущего контроллинга в первую очередь направлена на согласование следующей цепочки решений «факт→план→стратегия». Принцип стратегии реализуется только тогда, когда любое текущее решение и действие оценивается с позиций его соответствия стратегическим целям.

Принцип отчетности в системе текущего контроллинга обеспечивает документирование условий реализации функций. Документирование позволяет оценить достоверность и полноту информационных потоков; соответствие принимаемых текущих решений стратегическим задачам; отклонение фактической траектории от плановой; значения текущих показателей деятельности предприятия; состояние рынка.

Как уже упоминалось, в современной российской практике построения систем управления предприятиями контролю уделяется недостаточное внимание. Это объясняется неправильным пониманием содержания контрольных функций.

В рамках работы современных предприятий очень велика доля оппортунистического поведения их работников. Под этим термином понимается стремление некого индивида реализовывать свои цели зачастую при использовании общих или же даже чужих ресурсов и порой во вред окружающим. Такое поведение часто характеризует неопределенность дальнейших шагов, т. е. сложная прогнозируемость действий, а также полное несовпадение интересов с интересами общности, в которой оппортунист функционирует.

К сожалению, на данном этапе своего развития предприятия в России представляют собой сообщества индивидов, в большей или меньшей степени склонных к оппортунизму. Степень такой склонности и ее конкретные проявления довольно часто определяются положением работника на карьерной лестнице, наличием у него определенных должностных полномочий, в частности функции контроля как фактора влияния на других сотрудников.

В некоторых случаях такое поведение можно объяснить недостаточной мотивированностью работников, которые выполняют свои должностные обязанности с явным нежеланием и недовольством. Низкий уровень благосостояния в сочетании с негативными ожиданиями снижает степень вовлеченности персонала в дела и интересы компании, делает его безразличным и зацикленным на собственных проблемах. Соответственно, любой способ их решения, даже тот, что может нанести вред той компании, в которой индивид работает, представляется оптимальной возможностью исправить свое положение, пусть даже и на очень короткий срок. Работники российских компаний в отличие, например, от японских не идентифицируют себя с компанией, в которой работают.[1] В России не действуют системы пожизненного найма, и любая текущая работа рассматривается как временная в рамках постоянного поиска лучших условий на постоянно динамично меняющемся рынке труда.

В некотором смысле названную тенденцию можно объяснить существующими культурными предпосылками. В российской истории прослеживается немало примеров действия во вред

[1] Стратегическое управление : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Гардарики, 1998. С. 92.

государственным интересам или интересам компании в целях достижения собственных целей. Период нестабильности, через которых прошла наша страна за несколько последних десятилетий, только спровоцировал развитие и углубление этих предпосылок. Тем более если говорить о самоидентификации, например, с компанией, в которой человек работает, то она возможна и в российских условиях, но для этого необходимо, чтобы данный индивид проработал в конкретной компании довольно продолжительный срок. Здесь вновь вступают в силу факторы мотивации работников, повышения их заинтересованности, степени вовлечения в интересы компании.

Наконец, последний определяющий фактор высокой доли оппортунистического поведения в российских предпринимательских структурах – недостаточный уровень контроля над действиями их участников. Как уже говорилось, контроль воспринимается как некий административный ресурс, используемый в целях достижения личных целей. То есть контроль в российских условиях выступает одновременно и причиной и следствием оппортунистического поведения (рис. 2).

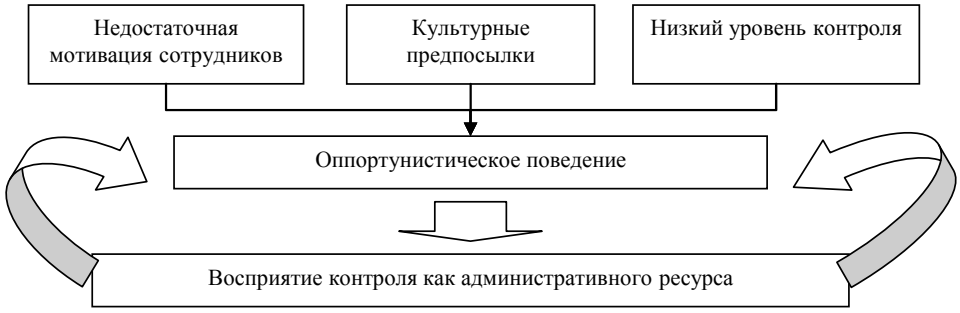



***Рис. 2.*** *Система факторов, влияющих на формирование восприятия контроля как административного ресурса*
*Источник: [3]*

Такое восприятие контроля негативно сказывается на эффективности функционирования всей предпринимательской структуры. Получается, что оппортунистическое поведение не пресекается, а, даже наоборот, стимулируется наличием контроля у некоторых представителей предпринимательских структур. Оппортунизм же оказывает дестабилизирующее воздействие на предпринимательскую структуру, превращая ее из единого слаженного механизма, функционирующего для достижения своей конечной цели – превращения в оформленный бизнес, стабилизации в «идеальном» рыночном состоянии, – в систему независимых образований со своими обособленными целями, рассматривающих предпринимательскую структуру лишь как ресурс по их достижению.

Названная тенденция сепарации целей приводит к тому, что на каждом этапе циклического движения к «идеальному» состоянию предпринимательская структура исходит не из критерия эффективности своего функционирования, а из личных соображений ее участников. Все это оказывает негативное воздействие на общую конкурентоспособность предпринимательской структуры на рынке.

Поэтому основную роль контроля в рамках систем управления предпринимательскими структурами можно сформулировать следующим образом: построение эффективной модели наблюдения и корректировки деятельности предпринимательских структур в целях недопущения развития оппортунистического поведения и повышения общей конкурентоспособности компании в рыночных условиях.

Контроль должен выступать не как единичный ресурс, сосредоточенный в руках отдельных менеджеров, а как связующее звено, не позволяющее предпринимательским структурам распасться на систему независимых образований. Контроль должен поддерживать единство целей всех работников организации, изначально формируемое мотивационными решениями управленческого аппарата. Наконец, контроль должен регулировать отношение работников к предпринимательской структуре и пресекать ее использование в качестве источника ресурсов для достижения собственных целей.

В общем случае роль контроля должна сводиться к проверке правильности функционирования предпринимательских структур. То есть в рамках системы управления он должен

занимать не главенствующее положение, а просто ему должна уделяться равная доля управленческого внимания, как и остальным функциям менеджмента.

При этом контрольные функции можно разделить на три составляющие:

– контроль над правильностью исполнения остальных функций менеджмента;

– контроль над результативностью работы всей системы управления как единой совокупности;

– контроль над функционированием предпринимательской структурой в целом.

Исходя из этого можно сделать вывод, что контроль в предпринимательских структурах реализуется на трех уровнях (рис. 3).

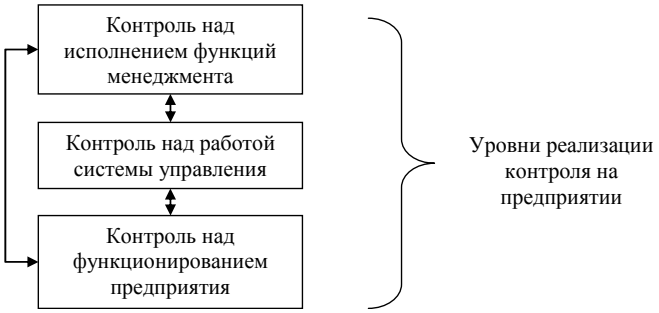



***Рис. 3.*** *Уровни реализации контроля на предприятии*
*Источник: [3]*

При этом уровни контроля должны быть взаимосвязаны через механизмы и конкретных лиц его реализации.

Суммируя вышеобозначенные выводы, отметим, что в настоящее время является необходимым создание объективных условий для трансформации отношения к контролю и, соответственно, его реализации в предпринимательских структурах. Для нормального, эффективного функционирования предпринимательских структур нужно уже сейчас закладывать основы нового отношения к контролю, нового принципа построения систем управления, основанных на контроле как на главном связующем элементе.

Такие трансформационные процессы представляются особенно актуальными в период текущих кризисных настроений. Периоды экономического спада, нестабильности всегда характеризуются повышением оппортунистических настроений в обществе[4], стремлением удовлетворить свои личные интересы в ущерб коллективным. Итогом проявления оппортунизма становится падение эффективности работы каждого отдельного работника, а соответственно, и всей предпринимательской структуры в целом.

В целях избегания падения сравнительной конкурентоспособности предпринимательских структур на рынке в период кризисных настроений целесообразным представляется применение модели циклического развития с внесением в нее изменений.

Предполагается, что рынок в настоящее время является столь динамичным и мало прогнозируемым, что определение «идеального» состояния предпринимательской структуры на нем, а тем более достижение этого состояния не представляется возможным. При этом признается, что можно максимально приблизить конкретную предпринимательскую структуру к «идеальному» состоянию, а также постулируется, что таких «близких», «предельных» состояний может быть несколько.

Исходя из этого, а также из определенной роли контроля в системах управления предпринимательскими структурами можно предположить, что в кризисные периоды, в периоды экономической нестабильности, а также просто в условиях очень динамичных рынков наиболее близким к «идеальному» будет такое состояние предпринимательской структуры, при котором в рамках ее системы управления построена эффективная реализуемая модель контроля, играющая роль связующего звена для всех работников данной компании и их целевых установок, препятствующая зарождению оппортунистических тенденций.

Следует отметить, что для поступательного развития предприятий наряду с контролем важна и система «самоконтроля». Самоконтроль дает более сильную мотивацию – желание сделать как можно лучше, а не просто обеспечить «необходимый минимум». Благодаря самоконтролю повышаются стандарты выполнения работы и расширяется кругозор исполнителя.

Для контроля эффективности и результатов своей деятельности следует четко знать свои цели, а также уметь измерить свою эффективность и результаты работы исходя из этих целей. Должны быть четкие и общедоступные методы оценки деятельности во всех главных направлениях поступательного развития предприятия. Средства измерения могут быть не количественными, а качественными, а также быть не совсем точными, допуская некоторые отклонения в показателях. Главное, они должны быть простыми, рациональными, не должны уводить в сторону от проблем и быть достаточно надежными.

Таким образом, можно сделать вывод, что на современном этапе контроль играет определяющую роль в процессе развития и функционирования систем управления предпринимательскими структурами. Его правильная организация и применение помогают предпринимательским структурам снизить риски оппортунистического поведения, повысить эффективность работы сотрудников, что в значительной степени способствует росту сравнительной конкурентоспособности компании. Базируясь на концептуальных установках о циклическом развитии предпринимательских структур, был сделан вывод о том, что в рамках сложившейся в данный момент кризисной ситуации в экономике страны предпринимательские структуры, основанные на реализации контроля в процессе функционирования систем управления ими, а также на двух других уровнях, оказываются более способными противостоять стихийным рыночным тенденциям и настроениям. Это объясняется тем, что в таких условиях состояние компании, при котором контроль успешно реализуется в рамках систем управления, является предельно близким к «идеальному» состоянию компании на рынке.

Суммируя все вышесказанное, отметим, что для эффективной реализации контроля в практической деятельности предпринимательских структур система факторов должна трансформироваться, как показано на рис. 4.

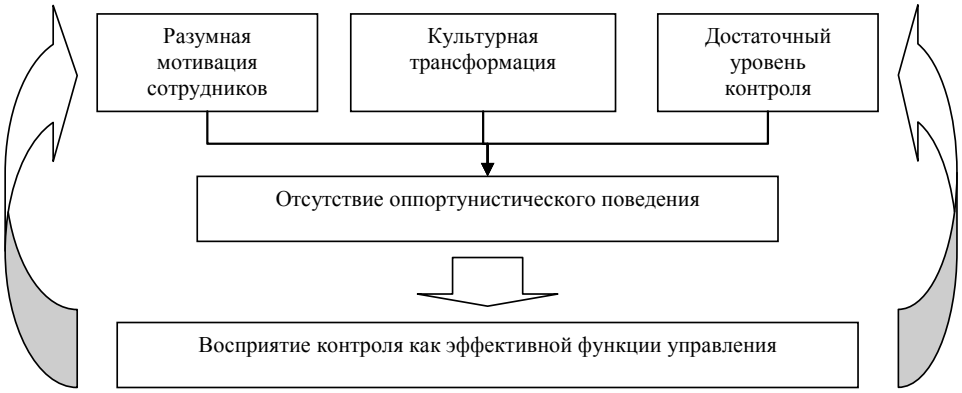



***Рис. 4.*** *Система факторов, влияющих на формирование восприятия контроля как эффективной функции управления*
*Источник: [3]*

При таком построении факторов, влияющих на формирование восприятия контроля, его роль будет реализована с максимальной эффективностью. К характеристикам эффективного контроля относятся: стратегическая направленность, ориентация на результаты, своевременность, гибкость, простота и экономичность.

*Библиографический список*

1. Блинова У. Система превентивного контроля в антикризисном менеджменте // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 5. – С. 121.

2. Майсигова Л. А. Проблемы классификации видов контроля // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 9. – С. 38-39.

3. Ткачева Л. Е. Контроль как фактор повышения конкурентоспособности систем управления предпринимательскими структурами : автореф. дис. … канд. экон. наук. – Воронеж, 2008. – 28 с.

4. Coulter M. Business : Annotated Instructor's Edition. – 2-d ed. – USA : Prentice-Hall,Inc. : A Division of Simon & Schuster, 1991. – P. 563.

***T. V. Shimokhanskaya****
**Shimokhanskaya Tatiana, PhD in Economics, Associate Professor of*
*Moscow Academy of Economics and Law, Moscow*
SHIMOKHANSKAYA@mail.ru

## THE ROLE OF CONTROL IN EVALUATION OF COMPANY'S PROGRESSIVE DEVELOPMENT

*Key words: control, monitoring, management, competitiveness, business network.*

*The article considers the nature and functioning of control in evaluation of company's progressive development. Factors influencing the perception of control were identified.*

*© Шимоханская Т. В., 2011*

УДК 338.24.01
***Г. Ф. Щербина****
**Щербина Геннадий Филиппович, кандидат военных наук, доцент*
*Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,*
*г. Санкт-Петербург*
gennady1955@mail.ru
***А. А. Вознюк****
**Вознюк Алексей Александрович, кандидат технических наук, преподаватель*
*Военный инженерно-строительный институт, г. Санкт-Петербург*
A_Voznuk@mail.ru

# ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА. СТРУКТУРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

*Ключевые слова: вертикально интегрированный строительный холдинг, теория развития строительного холдинга, механизм развития холдинга, критерии и методы оценки развития, функции управления развитием холдинга.*

*Проведен анализ публикаций, посвященных проблемам управления и развития строительных холдингов, выявлены основные понятия и подходы. Рассмотрены новые теоретические положения развития вертикально интегрированного строительного холдинга, определены характерные эмерджентные свойства. Разработана система критериев для оценки эмерджентных свойств строительного холдинга, а также определены ключевые функции управления его развитием.*

Теория и опыт показывают, что успешно развиваться могут только те компании, которые владеют научной методологией управления этим процессом. И методология должна начинаться с разработки ключевого понятия «развитие». В настоящее время нет единого толкования и понимания развития коммерческой организации, несмотря на то что сотни, а то и тысячи публикаций, судя по их названиям, посвящены «развитию», а также «росту и развитию» организаций различного типа и управлению данными процессами. Однако сами эти понятия остаются слабо разработанными, особенно слабо они раскрыты в отношении строительных холдингов. Обобщая проанализированные публикации, можно констатировать, что развитие и управление развитием в них понимается как:

1. Развитие нескольких или одного вида деятельности строительного предприятия, чаще всего инвестиционной и инновационной деятельности или девелопмента [2].

2. Стратегическое планирование и управление – и чаще всего все сводится к разработке инвестиционной стратегии и к анализу рисков [16]. Хотя следует отметить, что есть работы по стратегическому менеджменту, в которых достаточно полно охватываются многие стороны деятельности предприятий [13].

3. Повышение конкурентоспособности, потенциала и эффективности организации [1, 15].

4. Развитие строительного производства – техническое перевооружение, внедрение прогрессивных технологий, освоение новых видов строительной продукции, социальное развитие коллектива [11].

5. Развитие новых «организационных форм и методов», призванных повысить эффективность строительного производства [14].

В одной из последних докторских диссертаций прямо была поставлена задача – дать научное толкование понятий «развитие» и «рост» строительного предприятия, однако, по нашему мнению, выполнить задачу в полной мере не удалось [12]. Представляется, что дальше всех в определении развития организации продвинулся И. Н. Дроздов, который в [7] обосновывает следующую трактовку данного понятия: «Развитие организации – это закономерное, целесообразное, как правило, эволюционное, управляемое (самоуправляемое) позитивное изменение в заранее обозначенное время самой организации (ее целей, содержания, методов, форм организации производственного процесса) и ее управляющей системы, приводящее к достижению качественно новых результатов деятельности». До конца не соглашаясь с автором, однако, примем эту формулировку как опорную для дальнейшей разработки.

Особое внимание следует обратить на то, что среди проанализированных работ практически нет ни одной работы, посвященной не

отдельному предприятию в строительной отрасли, а такому крупному объединению, как вертикально интегрированный холдинг по строительству объектов недвижимости. Естественно, что теоретические положения, приемлемые для одного предприятия, никак нельзя распространять на сложные холдинговые структуры, насчитывающие несколько десятков компаний, находящихся в разнообразных взаимоотношениях и специализирующихся на множестве видов деятельности.

Учитывая указанную выше недостаточную разработанность понятия и взятую за основу базовую формулировку, предлагается дать следующее рабочее определение. Развитие вертикально интегрированного холдинга по строительству объектов недвижимости – это поступательное движение объединения от одного качественного состояния к другому. Состояния холдинга в целом характеризуются эмерджентными свойствами: целедостигаемость холдинга, конкурентоспособность холдинга, устойчивость холдинга, безопасность холдинга (рис. 1). Каждое из свойств может быть измерено набором качественных и количественных показателей, которые с помощью специальной математической модели могут быть свернуты в один интегральный показатель – успешность холдинга.

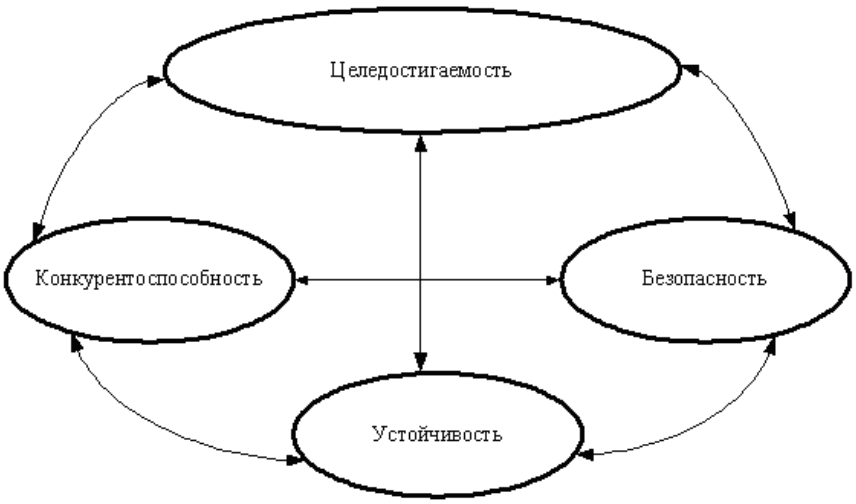



***Рис. 1.*** *Эмерджентные свойства вертикально интегрированного строительного холдинга*

Как известно, в системном подходе под эмерджентностью понимают качество, свойства системы, которые не присущи ее элементам в отдельности, а возникают благодаря взаимодействию этих элементов. Более того, они не поддаются восприятию ни одним из пяти органов чувств, как и не поддаются непосредственному измерению. В каких единицах (какой мерой) можно измерить целедостигаемость, а в каких – конкурентоспособность, безопасность, устойчивость? На поставленный вопрос трудно ответить. Можно только констатировать, что ученые пытаются искать ответы на поставленные вопросы, в частности конструируют меру конкурентоспособности, в том числе и мы внесли некоторый вклад в это дело [5]. Считается, что измерить можно только проявления этих свойств.

Поскольку эмерджентное свойство является результатом динамичного взаимодействия, то оно воспроизводится постоянно, интерактивно в реальном времени [6]. Как только исчезает взаимодействие, так сразу же исчезает и эмерджентное свойство, а вернее, оно остается в истории. Эмерджентные свойства нуждаются в постоянном и непрерывном воспроизводстве.

Считаем, что развитие холдинга может сопровождаться изменением количественных показателей всех видов деятельности, изменением миссии, ценностей, принципов, целей, направлений деятельности (выполняемых функций), системы реализуемых процессов, структуры холдинга. Как известно, в общей теории развития [9] для характеристики данного явления, кроме перечисленных объектов развития, применяются понятия: формы развития, направленность развития, источники развития и механизм развития. Все они имеют место и в теории развития холдинга. Так, формами развития холдинга могут быть эволюционное развитие и революционное развитие (в [12] предлагается рассматривать и другие формы – экзогенная, эндо-

генная, интенсивная, экстенсивная). Направленность развития холдинга можно классифицировать как прогрессивную, регрессивную и застойную. Очевидно, что в качестве реальных источников развития холдинга должны быть приняты следующие виды ресурсов: интеллектуальные (информационные), в т. ч. организационные структуры и технологии; материальные, в т. ч. новое оборудование и машины; трудовые, включая трудовые отношения и уровень культуры; финансовые (одним из частных случаев развития холдинга может быть рост компании. Рост детально исследован в [4], и, по мнению авторов, основные источники включают в себя: потенциал собственных активов; потенциал слияний и поглощений; увеличение доли рынка. Другие источники роста компании: продажа активов; изменение потенциала активов в результате слияний и поглощений; использование колебаний курсов валют. Как можно видеть, перечисленные источники явно согласуются с общей классификацией, предложенной нами).

Представляется, что механизм развития холдинга должен включать в себя: начальное состояние (установленный уровень свойств и значения переменных характеристик); конечное состояние (требуемый уровень свойств и значения переменных характеристик); траекторию перехода из начального в конечное состояние (в фазовом пространстве времени, направлений деятельности, ресурсов, географии и др.); способы перехода из одного состояния в другое (систему предпринимаемых действий во времени и в пространстве). Естественно, что способы и механизм в целом должны быть реализованы в рамках определенной формы.

В современной теории систем различают историческую (долговременную) динамику развития и текущую (кратковременную) динамику развития. Понятно, что и та и другая имеет место в течение жизненного цикла холдинга. Текущую динамику принято измерять незначительными периодами времени – неделей, месяцем, кварталом, годом. Историческую же – фазами и стадиями жизненного цикла.

Достаточно широкое распространение в последние десятилетия получила модель развития, получившая наименование «трех горизонтов». Авторы [3] считают, что корпорация для устойчивого развития должна поддерживать безостановочную работу «конвейера», создающего новые направления бизнеса. Только так можно подготовить новые механизмы роста к тому моменту, когда действующие начнут давать сбой. Они доказали, что если компания стремится к непрерывному и прибыльному росту, ей нужно построить как минимум три горизонта роста.

Горизонт 1 – развитие ключевых бизнес-направлений и их защита от угроз со стороны конкурентов. Включает в себя направления бизнеса, создающие прибыль сегодня. Они еще обладают некоторым потенциалом роста, однако, в конечном счете, вскоре потенциал этот будет исчерпан. Данные направления обеспечивают ресурсы и опыт для роста компании. Задача управления горизонтом – укрепление позиций в конкурентной борьбе и полное раскрытие потенциала текущих направлений бизнеса.

Горизонт 2 – создание новых направлений бизнеса. Включает новые перспективные направления бизнеса, которые могут дать прибыль уже в ближайшем будущем или в среднесрочной перспективе. Задача управления горизонтом – создание механизма роста в новых областях бизнеса.

Горизонт 3 – создание реалистических возможностей для будущего роста. Включает сферу зарождающегося бизнеса, реальные операции возможных направлений развития. Некоторые из них могут быть успешными и прибыльными в долгосрочной перспективе. Это не просто идеи, но реальная деятельность и реальные инвестиции. Задача управления горизонтом – выявление и подготовка реальных операций.

Сама идея рассмотрения перспективных целей организации не является новой. Еще в традиционной советской науке она была известна как непременное наличие у каждой организации краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной целей развития.

Представленная модель развития холдинга, естественно, должна рассматриваться на фоне всего жизненного цикла организации.

Критерии и методы оценки развития строительного холдинга следуют из целей. Цели развития холдинга могут быть самые разнообразные, следовательно, и критерии тоже, поэтому нет никакой необходимости пытаться на все случаи жизни сформулировать единые критерии развития. Вместе с тем выше установлено, что в ходе развития должен достигаться определенный уровень эмерджентных свойств холдинга. Следовательно, уровень эмерджентных свойств может быть принят в качестве показателей развития. Критериальными же значениями показателей будут те значения, которые определены в ходе планирования и директивно установлены. Если текущие показатели свойств достигли требуемых значений, то развитие мо-

жет считаться успешным, в противном случае – неуспешным. То есть критерий оценки развития – определенный требуемый уровень эмерджентных свойств – целедостигаемости, конкурентоспособности, устойчивости и безопасности холдинга.

Далее встает проблема измерения указанных свойств. Методам решения подобных проблем – измерения сложных количественно-качественных свойств много внимания уделено в работах Т. Саати, О. И. Ларичева и других авторов [10, 7]. Ниже описана система критериев для оценки эмерджентных свойств строительного холдинга, которая позволяет системно оценить процесс развития. Предлагается каждое из рассмотренных ранее свойств оценивать системой количественных и качественных показателей, вариант которых приведен в табл. 1.

*Таблица 1*

***Показатели для оценки эмерджентных свойств строительного холдинга***

| **Показатели для оценки целедостигаемости (*U*)** | **Показатели для оценки конкурентоспособности (*K*)** |
|---|---|
| - доля рынка недвижимости в регионе (*r*);<br>- доходы (*d*);<br>- рост объема проданной недвижимости (*p*);<br>- стоимость акций (*s*);<br>- имидж холдинга (*j*) | - степень выполнения обязательств перед клиентами и инвесторами (*g*);<br>- цена/качество недвижимости и услуг (*a*);<br>- продвижение на рынке (*h*);<br>- приобретение земли, технологий, материалов (*m*) |
| **Показатели для оценки устойчивости (*Z*)** | **Показатели для оценки безопасности (*B*)** |
| - финансовая (*n*);<br>- «земельная» (*з*);<br>- корпоративная – поведение собственников (*q*);<br>- высшего менеджмента (*i*) | - экономической (*c*);<br>- информационной (*o*);<br>- физической безопасности объектов (*l*);<br>- физической безопасности высшего руководства (*v*) |

Естественно, в каждом конкретном случае (организации, историческом периоде развития и т. д.) это должен быть свой перечень критериев, соответствующий целям развития холдинга на данный момент. Еще раз подчеркнем, что невозможно на все случаи и условия развития иметь единую систему критериев. Далее представим следующие функционалы:

- для целедостигаемости

$$U = f_1(r, d, p, s, j); \quad (1)$$

- для конкурентоспособности

$$K = f_2(g, a, h, m); \quad (2)$$

- для устойчивости

$$Z = f_3(n, з, q, i); \quad (3)$$

- для безопасности

$$B = f_4(c, o, l, v). \quad (4)$$

И тогда для интегрального свойства – успешности холдинга – можно записать:

$$W = F(U, K, Z, B). \quad (5)$$

При этом необходимо отдавать отчет в том, что получить аналитические зависимости указанных функционалов, по крайней мере в настоящее время, не представляется возможным в силу того, что разноплановые показатели не удается свести к единой количественной мере. Поэтому приходится прибегать к специфическим методам вычисления величины свойств, некоторые из которых будут рассмотрены ниже.

Известно, что управление организацией – это особая деятельность, в которой ее субъекты посредством выполнения функций планирования, организации, руководства и контроля обеспечивают организованность совместной деятельности персонала и ее направленность на достижение целей организации. Управление развитием организации призвано обеспечивать наращивание потенциала организации и повышение уровня его использования за счет достижения нового уровня эмерджентных свойств. Его объектом выступают процесс преобразования и процессы его обеспечения. Управление функционированием ориентировано на настоящее, а управление развитием – на будущее. Оно должно обеспечивать адекватное понимание потребностей (не только тех, которые уже проявили себя, но и тех, которые актуализируются в будущем) и возможностей развития, постановку ясных и реалистичных целей, выбор рациональных способов их достижения, заинтересованность трудового коллектива в достижении целей развития, надежный контроль за ходом преобразовательной деятельности и своевременное принятие решений.

Таким образом, по аналогии управление развитием строительного холдинга – это часть осуществляемой в нем управленческой деятельности, в которой посредством выполнения функций планирования, организации, руководства и контроля процессов наращивания потенциала обеспечивается достижение поставленных целей развития.

В итоге представляется возможным сделать вывод о том, что системный подход к раскрытию сущностного содержания ключевой категории «развитие вертикально интегрированного холдинга по строительству объектов недвижимости» позволил определить этот процесс, как смену состояний холдинга, которые, в свою очередь, являются следствием изменения системы эмерджентных свойств (целедостигаемости, конкурентоспособности, устойчивости и безопасности). Наполнением разрабатываемой категории явились идентифицированные и уточненные применительно к строительному холдингу понятия: объекты развития в холдинге; формы развития, направленность развития, источники развития, механизм (модель) развития, текущая динамика, историческая динамика, критерии и методы оценки развития, система показателей для эмерджентных свойств и управление развитием. Логично, последовательно, достаточно полно и непротиворечиво с известными положениями общей теории развития это сделано впервые.

*Библиографический список*

1. Акулов В. Б. Теория организации : учеб. пособие / В. Б. Акулов, М. Н. Рудаков. – Петрозаводск : ПетрГУ, 2006.

2. Бакрунов Ю. О. Методология развития девелоперовской деятельности в инвестиционно-строительной сфере [Электронный ресурс] : автореф. дис. … докт. экон. наук. – М., 2010 // http://dibase.ru/article/25012010_bakrunovuo

3. Багхай М. Алхимия роста [Электронный ресурс] / М. Бахай, С. Коули, Д. Уайт // http://www.management.com.ua/strategy/str052.html

4. Вигери П. Рост бизнеса под увеличительным стеклом / П. Вигери, С. Смит, М. Багаи. – М. : Манн, Иванов и Фебер, 2010. – 304 с.

5. Вознюк А. А. Некоторые подходы к оценке конкурентоспособности производственной деятельности строительных предприятий / А. А. Вознюк, Г. Ф. Щербина // Сборник научных трудов Военно-инженерно-технического института. Выпуск 9. – СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2010. – С. 153-163.

6. Гараедаги Д. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. – Мн. : Гревцов Паблишер, 2007. – 480 с.

7. Дроздов И. Н. Управление развитием организации : учеб. пособие. – Владивосток : ПИППККГС, 2008.

8. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных Странах : учебник. – М. : Логос, 2009. – 296 с.

9. Словарь терминов антикризисного управления / под ред. В. С. Степина. – М. : Мысль, 2007. – 120 с.

10. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем : учеб. пособие / Т. Саати, К. Кернс. – М. : Радио и связь, 1991. – 354 с.

11. Савенков А. А. Пути повышения эффективности развития и функционирования предприятий строительного комплекса в современных социально-экономических условиях России [Электронный ресурс] : автореф. дис. … канд. экон. наук. – М., 2009 // www.dissercat.com

12. Строкин К. Б. Теория и методология эффективного управления развитием строительного предприятия в конкурентной среде [Электронный ресурс] : автореф. дис. … докт. экон. наук. – СПб., 2010 // vak.ed.gov.ru › common/img…files/vak…StrokinKB.doc

13. Фомин Б. Ф. Основные тезисы концепции стратегического менеджмента предприятия / Сайт Бизнес Инжиниринг Групп [Электронный ресурс] // http://bigspb.ru

14. Шахалиева Д. С. Методологические основы организации управления развитием предприятий строительного комплекса [Электронный ресурс] : автореф. дис. … докт. экон. наук. – Махачкала, 2010 // http://www.ceninauku.ru/info/page_17079.htm

15. Шорохов Ю. Эффективность организаций: системные, организационные и психологические факторы [Электронный ресурс] // http://www.classs.ru/hrclub/practice/practice43/ – Загл. с экрана (дата обращения 12.06.2010).

16. Ястребов А. В. Методология стратегического планирования в инвестиционно-строительной (девелоперовской) компании [Электронный ресурс] : автореф. дис. … докт. экон. наук. – СПб., 2010 // vak.ed.gov.ru › common/img…files/vak…YAstrebovAV.doc

***G. F. Shcherbina****
**Shcherbina Gennady, PhD in Military Sciences, Professor of*
*St. Petersburg State Architectural and Construction University, St. Petersburg*
gennady1955@mail.ru
***A. A. Voznyuk****
**Voznyuk Alexei, PhD in Technical Science, Professor of*
*Military Engineering Institute, St. Petersburg*
A_Voznuk@mail.ru

## FUNCTIONING OF CONSTRUCTION HOLDING. STRUCTURAL PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT

*Key words: vertically integrated construction holding, theory of construction holding development, mechanism of holding development, criteria and methods of development evaluation, management functions of holding development.*

*The article presents the analysis of publications on management and development of construction holdings; key concepts and approaches were identified. The work considers new theoretical concepts of building a vertically integrated holding, and defines its characteristic emergent properties. The author developed the system of criteria to assess the emergent properties of construction holding, and identified key management functions of its development.*

*© Щербина Г. Ф., Вознюк А. А., 2011*

УДК 338.001.36
***В. А. Горин****
**Горин Владимир Александрович, кандидат экономических наук, доцент*
*Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск*
msugorin@mail.ru

# ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В НЕОЭКОНОМИКЕ

*Ключевые слова: неоэкономика, инвестиции в человеческий капитал, мобильность, образование*

*Представлены результаты анализа мобильности человеческого капитала в российской экономике. На основе данных Евростата и Росстата проведено межстрановое сопоставление отдельных аспектов формирования человеческого капитала. Сформулированы основные проблемы развития человеческого капитала в России и определены направления их нейтрализации.*

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

В последние десятилетия происходило активное вовлечение в международное разделение труда Китая, Индии и целого ряда других стран с относительно низкой стоимостью труда. Этот процесс существенно трансформировал переход к постиндустриализму и породил целый ряд критических замечаний в адрес концепции постиндустриального общества. Сегодня действие ценового шока, который в то время испытал мировой рынок факторов производства, существенно ослабло, и наблюдается повышение капиталовооруженности и сокращение доли труда в мировом ВВП. Рост цены труда создает предпосылки для усиления роли человеческого капитала как особого фактора развития, как это было в 1960–1970-е гг. В новых экономических условиях возникает необходимость пересмотра представлений о характере и формах инвестиций, основных субъектах инвестирования, месте и роли человека в процессе производства.

Контуры постиндустриализма до сих пор остаются весьма размытыми не только в развивающихся, но и в развитых странах, поскольку до настоящего времени не сформирована та критическая масса внедренных изменений, которая способна разорвать своеобразный «железный занавес» индустриализма, закончить переход к новой экономической системе – неоэкономике. Ни в одной из стран не сформировано общество, основным видом продукции в котором являются научные знания, информация и духовные блага, а именно это является основой экономики нового типа. В неоэкономике процесс производства индивидуализируется, обусловливая изменение соотношения экономических укладов, появляется простор для предпринимательской инициативы, занятости и гибкой реакции на колебания рыночного спроса. В этих условиях по-иному работает механизм оптимизации. Вследствие трансформации социальных отношений из процесса труда и повседневной практики исключаются природа, искусственно созданные предметы, а остаются лишь люди, которые учатся взаимодействовать друг с другом (более подробно см. [1]).

Вместе с тем уже сегодня можно наблюдать возрастание роли интеллектуальной собственности и уменьшение влияния вещественных факторов производства. Происходит трансформация процесса производства, а в нем самом – сдвиг в сторону науки как непосредственной производительной силы. Кратно возрастает значение социально-духовных потребностей, а активы начинают приобретать новую форму, трансформируя структуру инвестиционного процесса, в которой ведущую роль играют инвестиции в человеческий капитал, и именно они становятся локомотивом национальной экономики. Отдельные аспекты формирования человеческого капитала в современной России представлены в [2].

В свете новой инвестиционной парадигмы мы рассматриваем человеческий капитал как основополагающий фактор производства, имеющий сложную внутреннюю структуру. Он включает интеллектуальный капитал, фонд подготовки на производстве, фонд здоровья, фонд мобильности, фонд информации и фонд предпринимательской активности.

В целом теория человеческого капитала призвана ответить на вопрос, каким образом инвестиции в человека влияют на его пожизненные заработки, однако проблема определе-

ния субъекта подобного инвестирования до настоящего времени остается во многом открытой. На первый взгляд представляется вполне естественным, что развитие человеческого капитала делает богаче страну, регион, предприятие, на котором занят работник, и, конечно же, самого человека, и вполне объяснимо желание государства, предприятий или индивидуумов увеличивать расходы на образование, охрану здоровья и т. п.

Однако, как это ни покажется на первый взгляд парадоксальным, увеличение инвестиций в человека может снизить накопленные в государстве, регионе или на предприятии запасы (фонды) человеческого капитала, и одна из причин этого кроется в таком свойстве человеческого капитала, как мобильность. С одной стороны, низкий уровень инвестиций в человеческий капитал в длительном периоде предопределяет снижение уровня производительности, что означает на макроуровне уменьшение потенциального валового внутреннего продукта, уменьшение инвестиционных возможностей государства и прочие неблагоприятные, но вполне очевидные следствия. С другой стороны, высокий уровень человеческого капитала предотвращает обозначенные выше негативные последствия недоинвестирования, одновременно с этим способствуя миграции высококвалифицированных кадров в те страны, в которых уровень оплаты труда относительно выше. Иными словами, при реализации образовательных программ государство вынуждено балансировать между двумя крайностями, не допускать деградации человеческого капитала и обеспечивать своего рода «уровень достаточной нормальности» образовательного процесса.

Причем, как это ни парадоксально, в результате больших инвестиций и значительного увеличения производства человеческого капитала средний уровень производительности труда в стране может и сократиться. Это возможно в том случае, если доля носителей человеческого капитала высокого качества среди всех выпускников остается низкой или отсутствует спрос на высококвалифицированные кадры со стороны национальной экономики. Иными словами, государство в этих условиях вынуждено выполнять роль канатоходца, балансирующего в узком коридоре, но не стремящегося к покорению новых высот альпиниста. Причем складывается такая ситуация, что этот специфический «оптимум» должен поддерживаться и при внешних воздействиях, обусловленных инвестиционной активностью фирм и домохозяйств.

Данные официальной статистики (рис. 1) демонстрируют общеизвестный факт: основные международные миграционные потоки, направляющиеся в Россию, формируются в странах – бывших республиках Советского Союза. С территории Российской Федерации эмигранты в страны дальнего зарубежья направлялись в Германию (более 240 тыс. человек с 2001-го по 2009 г.), США (около 31 тыс. человек за тот же период) и Израиль (более 14 тыс. человек за 9 лет) [3].

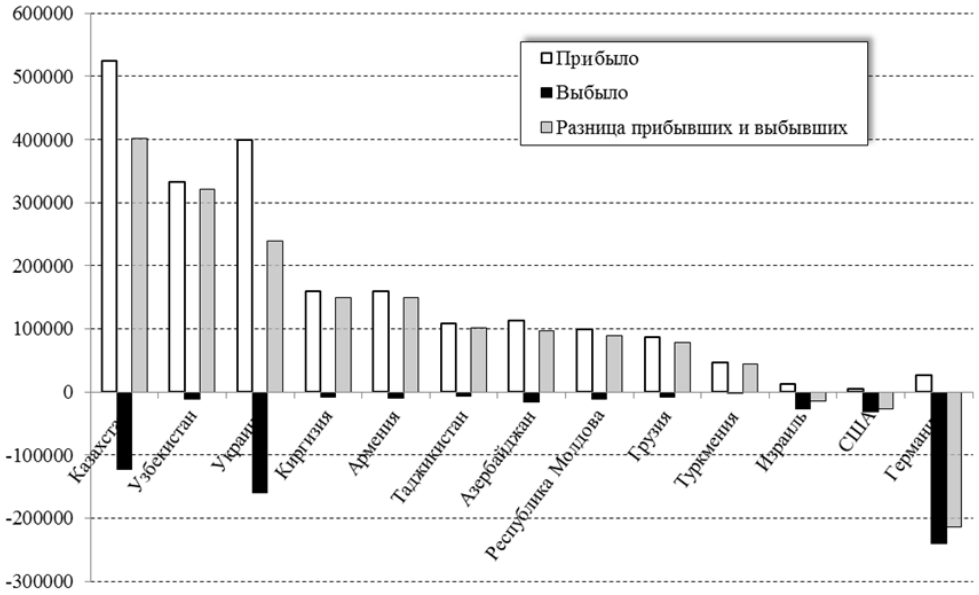



***Рис. 1.*** *Международная миграция в Российской Федерации в 2001–2009 гг., чел. Составлено по [3]*

Поскольку чрезмерное развитие человеческого капитала может обернуться для государства не только неэффективным расходованием ресурсов, но и уменьшением уровня человеческого капитала в стране (например, активная миграция научных кадров из Европы в США), тезис о безусловной заинтересованности государства в формировании человеческого капитала представляется несколько сомнительным.

Подобный вывод напрашивается и для отдельных территориальных образований внутри страны, которые аналогично государству в результате увеличения инвестиций в человеческий капитал могут столкнуться с проблемой уменьшения запасов этого ресурса, следовательно, с уменьшением объема выпуска и снижением налоговых поступлений.

Для фирм мотивация инвестирования в человеческий капитал также оказывается весьма неоднозначной, поскольку совершенствование опыта и увеличение знаний, накопленных у работника, оборачивается не только ростом производительности, но и дополнительными расходами на оплату труда специалиста более высокого уровня. В условиях благоприятной конъюнктуры на рынке труда возникает ситуация, именуемая рынком продавца, при которой уже работники-продавцы рабочей силы диктуют работодателям условия, на которых согласны трудиться. Так, накануне кризиса привлекаемые в российские издательские дома европейские главные редакторы глянцевых журналов получали на соответствующих должностях в нашей стране заработную плату, превышающую прежний уровень в два раза. В этих условиях лояльность работника, повысившего запас человеческого капитала за счет работодателя, придется обеспечивать в том числе и увеличением оплаты труда.

Отметим в то же время, что Г. Беккер, основатель теории человеческого капитала, разделял подготовку на общую и специальную. В результате первой формируется общий человеческий капитал, а во втором случае – специфический. Для простоты моделирования общую подготовку сводят к продолжительности формального образования, а специальную – к трудовому стажу. Все то, что повышает производительность человека не только на том предприятии, где он в данный момент работает, относится к общей подготовке: это и умение работать на компьютере, и изучение профессиональных компьютерных программ (например, «1С Бухгалтерия»), и знание национального законодательства, и т. п.

Специфическое обучение увеличивает доходы человека только в том случае, если работник занят на данном предприятии, вне последнего эти знания бессмысленны. К этому виду человеческого капитала можно отнести изучение организационной структуры предприятия, навыки работы со специфическим программным обеспечением, разработанным специально для данной фирмы, и т. п. Как справедливо отметил Г. Беккер, подготовка астронавтов и специалистов по наведению ракет в гражданском секторе «обладает ничтожной ценностью», следовательно, текучесть кадров и число соискателей будет заметно ниже, чем в тех армейских профессиях, которые актуальны и за пределами гарнизона, таких как, например, пилот транспортного самолета [4, с. 65].

Отметим, что уровню накопленного здоровья как компоненту человеческого капитала российскими экономистами уделяется большее внимание, чем это делали основоположники теории человеческого капитала и их западные последователи. В отечественных классификациях фондов человеческого капитала показатели здравоохранения по их общему числу не уступают, а в некоторых случаях даже превосходят количество индикаторов, характеризующих образовательную составляющую этого процесса. Объяснение подобного несоответствия можно найти у самого Г. Беккера, который отмечал, что в некоторых странах до сих пор физическое здоровье сильно влияет на заработки [4, с. 85].

Современная российская экономика остается весьма эклектичной, развитая технологическая инфраструктура финансового сектора плохо сочетается с преобладанием устаревшего оборудования в реальном производстве, а высокая доля сектора услуг идет в разрез с высоким уровнем бедности, даже в ее национальном определении, или чрезвычайно высоким производственным травматизмом. В этих условиях исключение из анализа человеческого капитала здоровья работника, которое в условиях индустриальной экономики резко ограничивает возможности применения полученного образования и, как следствие, снижает эффективность использования человеческого капитала, не представляется возможным.

Одним из наиболее значимых показателей, характеризующих уровень инвестиций в человеческий капитал, является количество учащихся, приходящихся на одного педагога (рис. 2). Очевидно, что высокое значение данного индикатора, при прочих равных условиях, можно трактовать как свидетельство менее качествен-

ного образования и, как следствие, относительно невысокой динамики развития человеческого капитала. На основе данных Евростата по странам Европы, США и Японии и отечественных данных Росстата [5, 6] было определено место России по количеству учеников, приходящихся на одного школьного учителя. В качестве аналога Международной стандартной классификации образования (ISCED) для России использовалось количество учеников средней школы (соответствует ISCED 1–3 уровней). Как показывает анализ, среди наиболее крупных государств значение этого показателя в России наиболее благоприятно. Интересно, что результаты, продемонстрированные Грецией и Португалией, оказались еще лучше. Вместе с тем объем государственного долга по отношению к ВВП в этих странах составлял в 2010 г. 144,0 и 83,2% соответственно. Представляется, что высокий уровень социальных обязательств и низкая эффективность национальных экономик этих стран способствовали излишнему увеличению долговой нагрузки. В российской экономике проблема высокой внешней задолженности в силу целого ряда обстоятельств не столь актуальна.

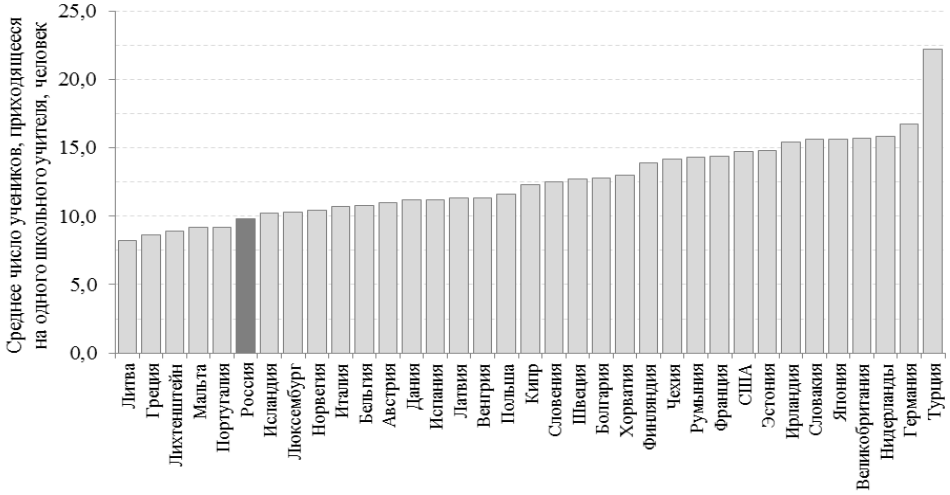



***Рис. 2.*** *Среднее число учеников, приходящихся на одного учителя в 2008 г. [5, 6]*

Вместе с тем данные по общему числу обучающихся в учреждениях среднего и профессионального образования (ISCED 1–6) и числу учителей и преподавателей, обслуживающих эти уровни, также хорошо аппроксимируются линейной зависимостью (рис. 3).

Наличие положительной связи между этими данными очевидно, но весьма интересно, что в наиболее развитых странах чрезвычайно высока теснота связи этих величин. Поскольку российское значение показателя лежит выше кривой, можно утверждать, что по количеству педагогических кадров на одного ученика Россия в среднем выглядит более предпочтительно, чем страны Европы, США и Япония.

Проблема развития человеческого капитала тесно сопряжена с проблемой качества жизни населения, воплощающего в себе уровень и степень разнообразия всех потребностей человека и способность человека их удовлетворять в условиях определенного социума. Рассматривая человека одновременно как существо биологическое и социальное, выделяют такие интегральные свойства, составляющие среду и систему обеспечения жизнедеятельности населения, как *качество населения,* благосостояние населения, социальная безопасность и природно-климатические условия. В рамках названных интегральных индикаторов качества жизни наиболее значимыми с позиции формирования человеческого капитала являются уровень образования населения и квалификация работников. Именно эти характеристики оказывают определяющее воздействие на структуру и состав производственных мощностей в реальном секторе экономики, на развитие непроизводственной сферы.

В качестве критерия международного сопоставления уровня развития национальной системы образования наиболее часто используют такой показатель, как доля государственных расходов на эту сферу в процентах к ВВП. В России его значение продолжает оставаться на достаточно низком уровне – 3,9% (рис. 4).

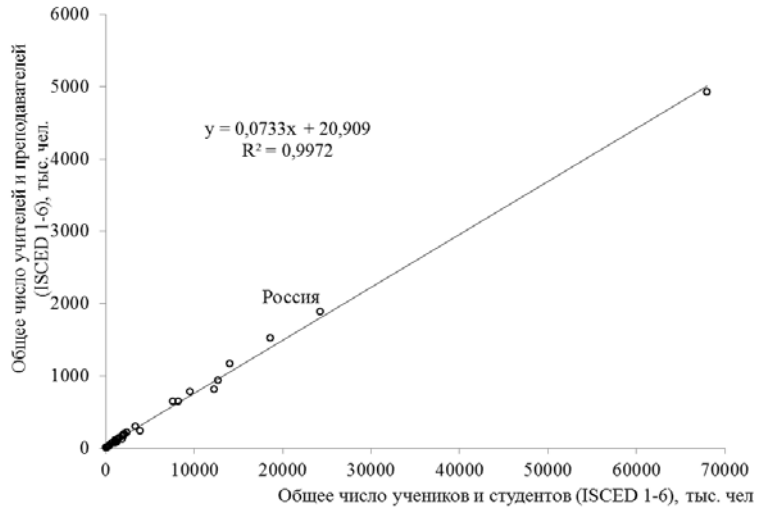



***Рис. 3.*** *Общее число обучающихся в рамках ISCED 1-6 и количество учителей и преподавателей в странах ОЭСР [5, 6]*

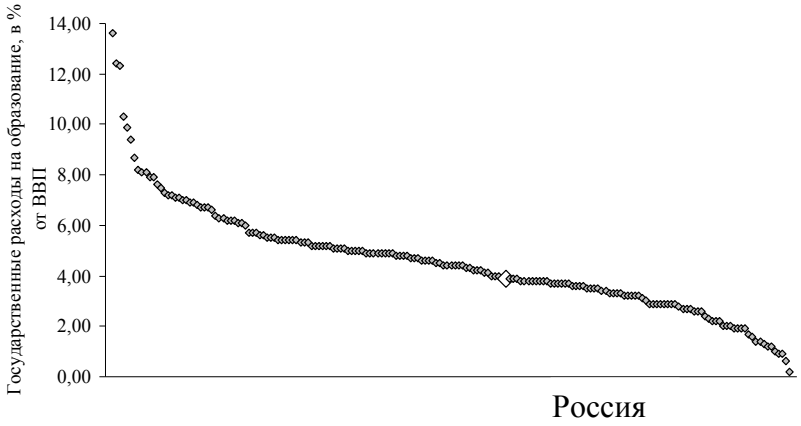



***Рис. 4.*** *Государственные расходы на образование, % от ВВП [7]*

По данным «Книги фактов», место, занимаемое нашей страной в рейтинге государств, составленном на основе национальных значений этого показателя, – 109, а ближайшие «соседи» – Туркменистан и Колумбия. Вместе с тем у Франции в этом перечне 42 место (5,60%), у Великобритании – 43 (5,6%), у США – 46 (5,5%), у Германии – 96 (4,4%), у Италии – 98 (4,3%), а у Японии и вовсе 124 место (3,7%) [7]. Можно назвать целый ряд факторов, которые ограничивают возможность использования данного показателя в качестве универсального и единственного критерия межстрановых сопоставлений, например средний уровень образования, количество накопленных лет обучения у взрослого населения и др.

На основе анализа российских данных нельзя утверждать о формировании тенденции к увеличению доли расходов на образование в консолидированном бюджете Российской Федерации. В целом тренд по данному показателю понижательный, причем он остается таковым в том числе при исключении из рассмотрения кризисного 2009 г. Отсутствие четкого тренда можно объяснить наряду с прочими причинами остаточным характером финансирования системы образования одним или несколькими участниками бюджетного процесса: федеральными, региональными или местными органами власти (рис. 5).

Следует отметить, что образование, расходы на которое можно рассматривать как особую форму инвестиций, присущих неоэкономике, обладает негативным для инвестора свойством – оно уменьшает текущие заработки, а вследствие этого – и потребление. В рамках теории человеческого капитала предполагается, что выбор в пользу обучения и отказ от заработков в настоящем происходит осознанно и является рациональным, поскольку осуществляется ради увеличения дохода в будущем.

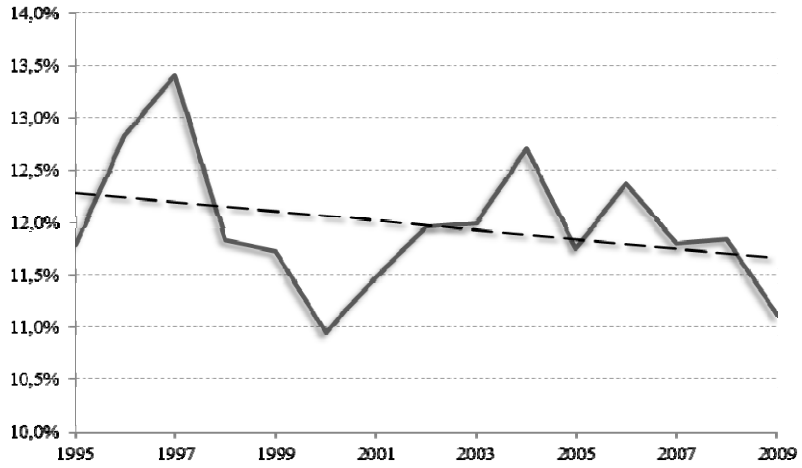



***Рис. 5.*** *Доля расходов на образование в консолидированном бюджете Российской Федерации, % [6, с. 591–592]*

Российская экономика сильно монополизирована, и большинство существующих монополий основаны не на низких издержках или эффективном менеджменте, а на искусственном ограничении доступа к тем или иным ресурсам. Региональные монополисты стремятся установить такую цену на свою продукцию, которая и соответствовала бы целевой функции фирмы в классическом понимании (максимизации прибыли), и не привлекала бы на рынок крупных федеральных игроков, заградительные административные барьеры против которых неэффективны.

ёЕсли в основе существования монополии лежит экономическая, а не административная основа, монополист в отличие, например, от совершенного конкурента может стимулировать научно-технический прогресс. Однако если условие экономической эффективности не выполняется, монополист выступает в роли рантье, богатого наследника, который не желает искать, создавать и совершенствоваться, проблемы оптимизации производства и роста производительности в условиях растущей экономики для монополиста и вовсе неактуальны. Для монополиста свойственен высокий риск, а нововведения осуществляются им лишь после того, как на успешном примере других компаний была доказана их целесообразность.

Российское спросоориентированное образование имеет целью удовлетворение потребности в рабочей силе этой монополистической экономики и в некоторой степени экономик бывших советских республик. Фактически происходит консервация отсталости, поскольку монополистическая инертность накладывается на инертность образования, поскольку трудно назвать еще одну отрасль, в которой лаг между началом производственного цикла и его окончанием был бы больше.

Полагаем, что развитие человеческого капитала в России, подготовка высококвалифицированных (по меркам развитых стран) специалистов возможны через активное включение отечественной системы образования в мировой рынок образовательных услуг с ориентацией прежде всего на спрос со стороны стран-членов ОЭСР, создание необходимой среды, обеспечение требований международных стандартов.

Развитию человеческого капитала в немалой степени должно способствовать создание к 2010 г. Европейского пространства высшего образования и в этой связи – фактическое окончание Болонского процесса. Являясь, по существу, ребрендингом европейской образовательной системы, Болонский процесс создавался как раз с целью повышения привлекательности европейских вузов для потребителей из Азии, Африки и Южной Америки. Его главной особенностью явилось стимулирование мобильности студентов, которое может рассматриваться как успешный маркетинговый ход, сигнализирующий абитуриентам о большем разделении труда в европейском высшем образовании, а следовательно, обеспечивающем большую, чем к американской образовательной системе, лояльность потребителей.

В сложившихся условиях футуристические пассажи Э. Тоффлера о будущем образования, которое будет представлять собой некую голографическую связь между наставником и учениками [8], не выглядят столь фантастично, как это было в 1970–1980-е гг. В труде «Шок будущего» Э. Тоффлер отмечал архаичность существующей системы обучения. Проводя аналогию меж-

ду звонком с уроков и заводским гудком, автор указывал на то, что существующая система образования ориентирована преимущественно на индустриальное общество, но совершенно не адаптировано к новым реалиям. Такие элементы неоэкономики, как переключение производства с массового выпуска на изготовление «на заказ», использование возобновляемых экологичных источников энергии и возникновение демассифицированных специализированных СМИ, в том или ином виде сегодня присутствуют уже не только в странах Запада, но и в России. В качестве еще одной характеристики «третьей волны» вслед за аграрным и индустриальным производством обычно называется индивидуализация образования. Современный уровень развития коммуникационных технологий уже позволяет обеспечить связь с любым уголком мира, что делает мобильность студентов, учителей и преподавателей, по сути, абсолютной. Расходы на перемещение, связанное с обучением, в новых условиях эквивалентны стоимости персонального компьютера и Интернет-соединения.

Таким образом, формирование нового технологического уклада с преобладанием сферы услуг и доминированием науки как главной производительной силы принципиально меняет характер инвестиционного процесса и переносит акцент на активы, человеческий капитал – оновной фактор производства в неоэкономике.

Учитывая сказанное выше, отметим, что Россия, являясь членом Европейского пространства высшего образования, обладая достаточным количеством педагогических кадров, через создание направлений подготовки, в которых задействовано сразу несколько учебных заведений, вполне способна конкурировать с другими странами. Относительно невысокая оплата труда занятых в сфере образования является основным конкурентным преимуществом России на мировом рынке образовательных услуг, а так называемые «интеллектуальные вызовы», препятствующие освоению новых рынков, на наш взгляд, являются лишь техническими, легко преодолимыми ограничениями.

*Библиографический список*

1. Хубиев К. О содержании «новой экономики» // Экономист. – 2008. – № 5. – С. 63–70.

2. Горин В. А. Роль науки и образования в формировании человеческого капитала // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. – 2010. – № 12. – С. 7–16.

3. Центральная база статистических данных : Росстат [сайт]. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2404001

4. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход / сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

5. Евростат : метаданные [сайт]. URL: // http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/ portal/statistics/search_database.

6. Российский статистический ежегодник. 2010 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 813 с.

7 Всемирная книга фактов ЦРУ [сайт]. URL: https://www.cia.gov/library/publications/ the-world-factbook/index.html.

8. Тоффлер Э. Шок будущего : пер. с англ. – М. : АСТ, 2002. – 557 с.

***V. A. Gorin****

**Gorin Vladimir, PhD in Economics, Associate Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk*

msugorin@mail.ru

## PECULIARITIES OF NEO-ECONOMICS INVESTMENT PROCESS

*Key words: neo-economics, investment in human capital, mobility, education*

*The article features the results of the analysis of human capital mobility in the Russian economy. Based on the data from Euro-statistics and the Federal State Statistics Service, the cross-country comparison was carried out for certain aspects of human capital formation. The author had formulated the basic problems of human capital development in Russia and identified the ways to neutralize them.*

*© Горин В. А., 2011*

УДК 657
***Н. Л. Кузнецова****
**Кузнецова Наталья Львовна, кандидат экономических наук, доцент*
*Самарская гуманитарная академия, филиал в г. Тольятти*
kuznecova-nl@rambler.ru
***А. А. Волкова****
**Волкова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
volkova_aa@rambler.ru

# БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ У СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

*Ключевые слова: малые предприятия, индивидуальные предприниматели, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, бухгалтерский учет, налоговый учет, нормативно-правовое регулирование.*

*Определены факторы, влияющие на организацию бухгалтерского учета на малом предприятии, обобщены нормы действующих положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) в части применения субъектами малого бизнеса, рассмотрены особенности ведения учета при различных налоговых режимах и обоснована необходимость дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы бухгалтерского учета для малых экономических субъектов.*

Малый бизнес в России как самостоятельное социально-экономическое явление существует уже свыше 15 лет. Действующие законодательные и нормативно-правовые акты направлены на государственную поддержку малых предприятий с целью создания благоприятных условий для их функционирования, в первую очередь предоставления льгот по налогообложению. Так, в июне 1995 г. был принят первый Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», определивший критерии отнесения предприятий к категории малых, общие положения поддержки малых предприятий, формы и методы государственного стимулирования, а также регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Его сменил 24 июля 2007 года Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – Закон № 209-ФЗ), вступивший в силу с 1 января 2008 года. Закон изменил критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому и среднему бизнесу, уточнил цели и принципы государственной поддержки, установил особенности нормативно-правового регулирования развития малого и среднего предпринимательства, в том числе специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий.

В соответствии с Законом № 209-ФЗ субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям (ст. 3).

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным условиям (ст. 4). Критерии отнесения предприятий к категории малых и средних представлены на рис. 1.

В последние годы предприятия малого бизнеса развиваются несколько опережающими темпами по сравнению со всей экономикой. Малое предпринимательство в России имеет значительный потенциал экономического роста. В

настоящее время российский малый бизнес еще не оказывает столь существенного влияния на социально-экономическое развитие, как это происходит в развитых странах, где функционирует множество малых предприятий, обеспечивая занятость населения и создание конкурентной рыночной среды. В то же время число малых предприятий в России неуклонно растет начиная с 2002 г. (рис. 2). К концу 2009 г. количество малых предприятий выросло почти в два раза по сравнению с 2002 г., составив 1602 тыс. [8].

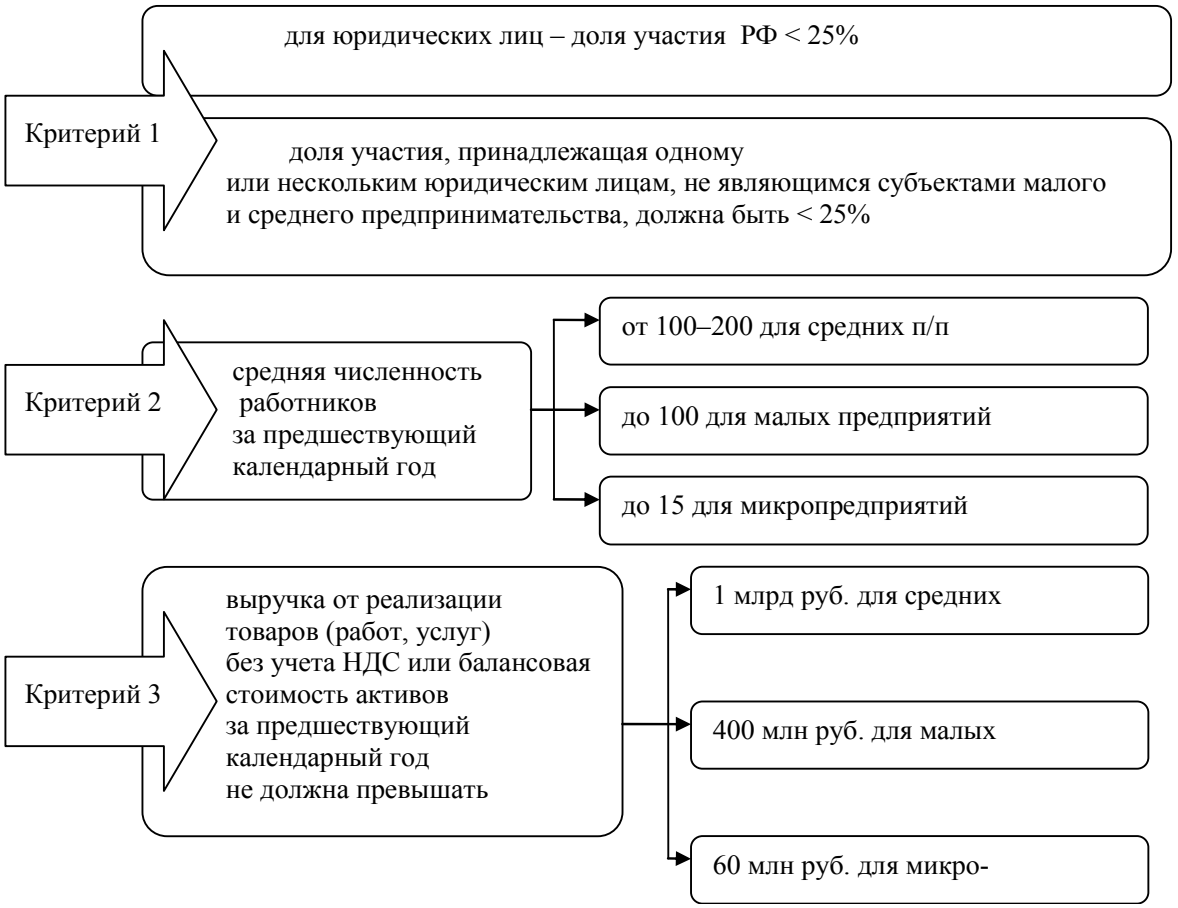



***Рис. 1.*** *Критерии отнесения предприятий к малым и средним предприятиям*

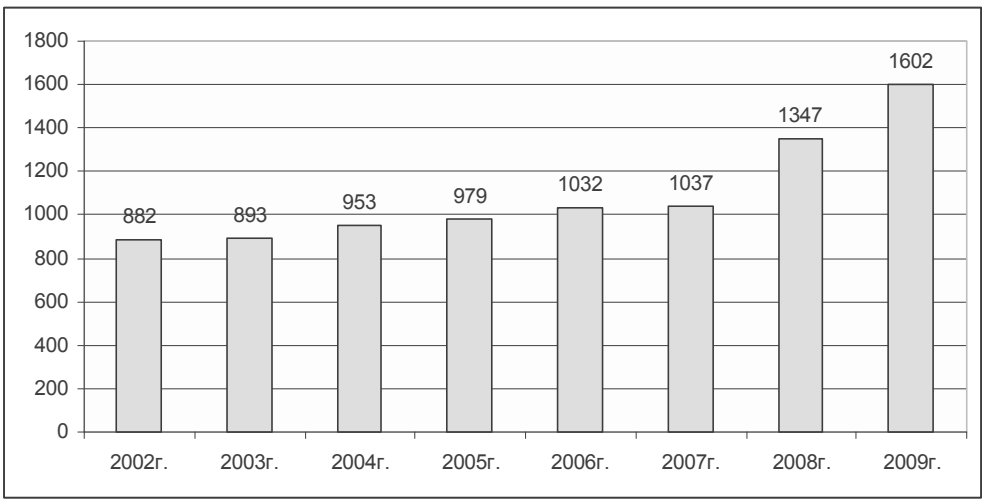



***Рис. 2.*** *Динамика числа малых предприятий в РФ*

Рассмотрим основные показатели деятельности малых и средних предприятий в РФ (табл. 1).

*Таблица 1*

***Основные экономические показатели деятельности малых и средних предприятий в Российской Федерации***

| Показатели | 2006 | 2007 | 2008 | | | 2009 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Средние | Малые* | Микро | Средние | Малые* | Микро |
| Число предприятий, тыс. | 1032 | 1037 | 14 | 1347 | 1065 | 15 | 1602 | 1374 |
| Среднесписочная численность всего, в том числе без внешних совместителей, тыс. чел. | 9473<br>8588 | 10156<br>9232 | 3108<br>2174 | 11411<br>10436 | 4674<br>4218 | 2065<br>1976 | 11192<br>10247 | 5005<br>4526 |
| Оборот предприятий, млрд руб. | 12092 | 15468 | 3105 | 18727 | 8634 | 3030 | 16873 | 8067 |
| Инвестиции в основной капитал, млрд руб. | 171 | 259 | 503 | 472 | 155 | 222 | 346 | 93 |

* *включая микропредприятия*

Следует отметить, что с вступлением в силу Федерального закона № 209-ФЗ начиная с 2008 года статистические данные представляются в разрезе категорий предприятий – средние, малые, микропредприятия, что затрудняет проведение анализа вследствие несопоставимости данных, вместе с тем можно отметить некоторые тенденции, характерные для данного сектора экономики.

Общая численность занятых в малом бизнесе выросла с 2006 г. более чем на 18%, составив в 2009 г. 11192,9 тыс. человек. При этом наблюдалась достаточно устойчивая тенденция роста постоянно занятых работников, их количество увеличилось к концу 2009 г. почти на 20% по сравнению с 2006 г., а их доля в общей численности занятых в малом предпринимательстве в 2006–2009 гг. удерживалась на высоком уровне, составляя 90,6–91,5%. Общая экономическая ситуация в стране повлияла на снижение оборота малых предприятий в 2009 году по сравнению с 2008 годом на 10%, но вместе с тем этот показатель выше уровня 2007-го и 2006 гг. Аналогичная тенденция наблюдается и по инвестициям в основной капитал. Рассмотрим распределение малых предприятий по федеральным округам России (рис. 3).

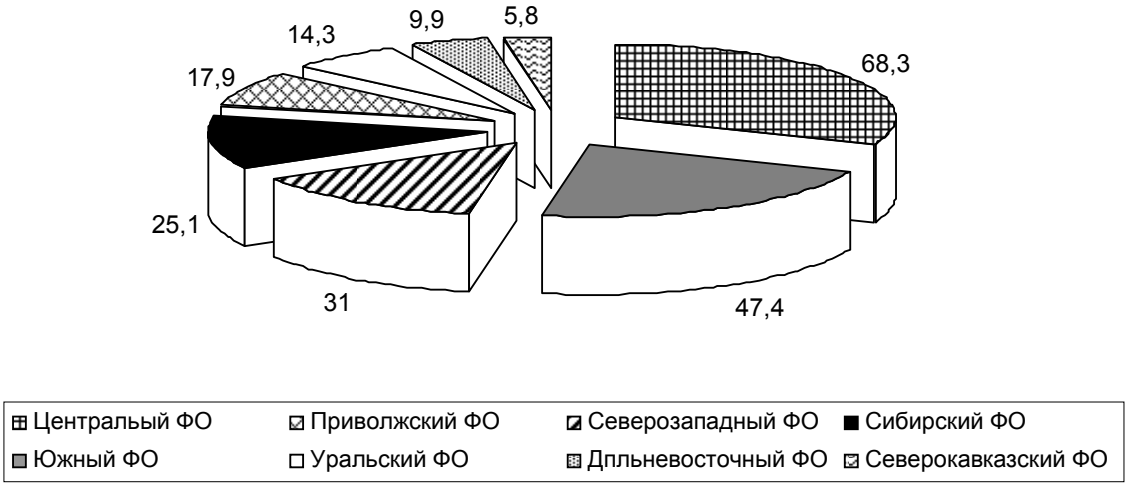



***Рис. 3.*** *Распределение малых предприятий по федеральным округам в 2010 г., %*

Как видно из представленной диаграммы, наибольшая доля малых предприятий сосредоточена в Центральном федеральном округе. Приволжский федеральный округ находится на втором месте. Самарская область, безусловно, является одним из лидеров России и Приволжского федерального округа по количеству малых и средних предприятий. В настоящее время на потребительском рынке Самарской области сложились благоприятные экономические условия для развития малого бизнеса и индивидуального предпринимательства.

В табл. 2 представлены показатели, позволяющие оценить развитие малого предпринимательства в регионе [9].

*Таблица 2*

***Основные показатели деятельности малых предприятий Самарской области***

| Показатели | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|---|
| Количество предприятий,<br>в т. ч. микропредприятия | 29869<br>- | 34587<br>- | 39331<br>28943 | 46420<br>41302 |
| Численность, чел. | 222307 | 238706 | 252653 | 225116 |
| Оборот малых предприятий, млн руб. | 436129 | 560912 | 693985 | 484903 |

За 2009 год количество субъектов малого предпринимательства в целом по области увеличилось на 18% по сравнению с 2008 годом, вместе с тем по остальным показателям – численности сотрудников малых предприятий и обороту – наблюдается снижение, это объясняется кризисными тенденциями в экономике России в целом.

Доля оборота малых предприятий составляет 36,1% в обороте всех организаций области. Значение этого показателя на душу населения выше среднероссийского на 49,6%, что ставит Самарскую область на четвертое место среди регионов России и первое – среди регионов Приволжского федерального округа. Таким образом, значение малого бизнеса заключается не только в стабильности налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, но и в обеспечении занятости населения и удовлетворении потребностей в дефицитных товарах и услугах на уровне региона.

Бухгалтерский учет, представляя собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении, выступает важнейшей функцией управления всех хозяйствующих субъектов, в том числе и малых предприятий. Поставленные перед бухгалтерским учетом задачи по обеспечению информацией внутренних и внешних пользователей о показателях деятельности организации в целях достоверной оценки ее финансового и имущественного положения свидетельствуют о повышении роли бухгалтерского учета как уникального источника для принятия обоснованных управленческих решений. В свою очередь, возникновение новых экономических и правовых отношений между хозяйствующими субъектами, интеграционные процессы, инновационное развитие и модернизация экономики предполагают реформирование системы бухгалтерского учета, ориентированной на использование общепринятых в мировой практике принципов и правил ведения бухгалтерского учета. Учитывая вышесказанное, актуальным является анализ особенностей бухгалтерского учета на малых предприятиях, так как их число за последние годы неуклонно растет.

Построение эффективной системы бухгалтерского учета на малых предприятиях имеет свою специфику, обусловленную рядом факторов, наиболее значимыми из которых являются:

- потенциальные факторы риска, объективно вытекающие из специфики малого предпринимательства в России;
- разнообразие организационно-правовых форм малых хозяйствующих субъектов;
- особенности нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета у субъектов малого предпринимательства;
- разнообразие специальных налоговых режимов. Рассмотрим их более подробно.

Потенциальные факторы риска, объективно вытекающие из специфики малого предприятия, обусловлены ограничением или отсутствием разделения полномочий сотрудников, отвечающих за ведение учета и подготовку отчетности, в результате чего:

а) учетные записи могут вестись нерегулярно, без последовательного соблюдения формальных требований, затруднены или невозможны регулярные взаимные сверки учетных данных, что повышает риск возникновения ошибок и искажений бухгалтерской отчетности;

б) сотрудники, ведущие бухгалтерский учет, одновременно имеют доступ к таким активам экономического субъекта, которые легко могут быть сокрыты, изъяты или реализованы, что может способствовать возникновению злоупотреблений;

в) если малый экономический субъект осуществляет большое количество операций за наличные деньги, возможна ситуация, когда выручка не фиксируется или занижается (с целью нарушения требований налогового законодательства), а расходы завышаются (с целью провести как производственные затраты средства, направленные на личное потребление руководящих работников).

В малых экономических субъектах дополнительный риск средств контроля возникает в области использования систем компьютерной обработки данных. Если в таком экономическом субъекте применяется единичный компьютер с упрощенной программой учета, для единичного бухгалтера или ограниченного числа учетных работников появляется возможность вводить несогласованные данные в систему учета, произвольным образом менять программную оболочку и базы данных, вносить в систему операции «задним числом», проводить операции, не получившие одобрения или утверждения в установленном порядке.

Характерной особенностью для малого предприятия является преобладающее влияние владельца или единоначального руководителя на все стороны его деятельности. Для малого экономического субъекта это может иметь как положительное, так и отрицательное воздействие на систему внутреннего контроля и достоверность бухгалтерской отчетности такого субъекта. С одной стороны, персональный контроль руководителя может способствовать повышению надежности учета экономического субъекта в ситуации, когда альтернативные средства внутреннего контроля по объективным причинам затруднены или невозможны. С другой стороны, преобладающее влияние руководителя может способствовать нарушению общеустановленных контрольных процедур, повышать риск нарушения законодательства, способствовать появлению преднамеренных существенных искажений бухгалтерской отчетности [4].

Все вышеперечисленные особенности субъектов малого предпринимательства требуют особых подходов к организации бухгалтерского учета, что нашло отражение в нормативных актах. В 1998 году был принят Приказ Минфина РФ № 64н «О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства», который позволил упростить ведение бухгалтерского учета, в частности, ввел кассовый метод ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской отчетности, возможность сокращения рабочего плана счетов [5]. Однако дальнейшее реформирование системы бухгалтерского учета и возникновение новых экономических и правовых отношений между хозяйствующими субъектами сделали этот документ не актуальным в последующие годы.

Прежде всего следует обратить внимание на то, что Закон № 209-ФЗ ввел новые субъекты малого предпринимательства – потребительские кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства. В то время как до 2008 года под субъектами малого предпринимательства понимались коммерческие организации и индивидуальные предприниматели. Такое разнообразие организационно-правовых форм малых хозяйствующих субъектов создает объективные сложности для формирования нормативно-правовой базы по бухгалтерскому учету в малом бизнесе. Новые правила ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства, утвержденные Приказом Минфина РФ от 08.11.2010 № 144н, были ориентированы прежде всего на коммерческие организации. Их можно было применять уже при составлении отчетности за 2010 год [7]. Изменения направлены на упрощение порядка ведения бухгалтерского учета, не распространяются на малые предприятия, которые являются эмитентами публично размещаемых ценных бумаг. Применение упрощенных правил ведения бухучета является правом, а не обязанностью малых предприятий, поэтому если организация решает ими воспользоваться, ей следует зафиксировать соответствующие положения в учетной политике по бухгалтерскому учету.

В табл. 3 систематизированы все особые нормы ведения бухгалтерского учета малыми предприятиями, отраженные в положениях по бухгалтерскому учету (далее – ПБУ), в редакции, действующей на 2011 год. Рассмотрим их более подробно.

Прежде всего следует выделить ПБУ, которые субъекты малого предпринимательства могут вообще не применять: ПБУ 2/2008, ПБУ 8/2010, ПБУ 11/2008, ПБУ 12/2010, ПБУ 16/2002, ПБУ 18/2002. В эту группу следует отнести и ПБУ 23/2011, если организация не представляет отчет о движении денежных средств.

С другой стороны, целый ряд положений не предусматривают для субъектов малого предпринимательства никаких упрощений: ПБУ 3/2006, ПБУ 5/2001, ПБУ 6/2001, ПБУ 7/1998, ПБУ 13/2000, ПБУ 14/2007, ПБУ 17/2002, ПБУ 20/2003, ПБУ 21/2008.

Третья группа ПБУ содержит только отдельные нормы, позволяющие малым предприятиям упростить ведение бухгалтерского учета. Так, ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» позволяет малым предприятиям при изменении учетной политики по бухгалтерскому учету не пересчитывать в текущей бухгалтерской отчетности сравнительные показатели за прошлые годы, а применять новые правила учетной политики перспективно – с того года, начиная с

которого они решили ее изменить. ПБУ 4/1999 «Бухгалтерская отчетность организации» предусматривает для субъектов малого предпринимательства упрощенный порядок формирования бухгалтерской отчетности, это право предусмотрено также и в Приказе Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ10/99 «Расходы организации» содержат симметричные нормы, позволяющие малому бизнесу формировать доходы и расходы кассовым методом.

*Таблица 3*

***Особенности бухгалтерского учета у субъектов малого предпринимательства***

| Наименование ПБУ | Особенности применения субъектами малого предпринимательства |
|---|---|
| 1 | 2 |
| ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. 08.11.2010) | 15.1. Субъекты малого предпринимательства, кроме эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, вправе отражать в бухгалтерской отчетности последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, перспективно, за исключением случаев, когда иной порядок установлен законодательством Российской Федерации и (или) нормативным правовым актом по бухгалтерскому учету |
| ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» Приказ Минфина РФ от 24.10.2008 № 116н (ред. 08.11.2010) | 2.1. Настоящее Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг |
| ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» Приказ Минфина РФ от 27.11.2006 № 154н (ред. 25.10.2010) | - |
| ПБУ 4/1999 «Бухгалтерская отчетность организации» Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. 08.11.2010) | 3. Настоящее Положение применяется Министерством финансов Российской Федерации при установлении: упрощенного порядка формирования бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций |
| ПБУ 5/2001 «Учет материально-производственных запасов» Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. 25.10.2010) | - |
| ПБУ 6/2001 «Учет основных средств» Приказ Минфина РФ от 30.03.2001№26н (ред. 24.12.2010) | - |
| ПБУ 7/1998 «События после отчетной даты» Приказ Минфина РФ от 25.11.1998 № 56н (ред. 20.12.2007) | 2. Настоящее Положение применяется при установлении особенностей раскрытия событий после отчетной даты в бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства |
| ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» Приказ Минфина РФ от 13.12.2010 № 167н | 3. Настоящее Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства, за исключением субъектов малого предпринимательства – эмитентов публично размещаемых ценных бумаг |
| ПБУ 9/1999 «Доходы организации» Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (ред. 08.11.2010) | 12. Субъекты малого предпринимательства, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, вправе признавать выручку по мере поступления денежных средств от покупателей (заказчиков) при соблюдении условий, определенных в подпунктах «а», «б», «в» и «д» настоящего пункта |
| ПБУ 10/1999 «Расходы организации» Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (ред. 08.11.2010) | 18. Если организацией-субъектом малого предпринимательства за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, принят порядок признания выручки от продажи продукции и товаров … после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности |

*Продолжение табл. 3*

| 1 | 2 |
|---|---|
| ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» Приказ Минфина РФ от 29.04.2008 № 48н | 3. Настоящее Положение может не применяться при формировании бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства, за исключением указанных субъектов, публикующих свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству Российской Федерации, учредительным документам либо по собственной инициативе |
| ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам» Приказ Минфина РФ от 08.11.2010 № 143н | 2. Организации-эмитенты публично размещаемых ценных бумаг должны раскрывать в пояснениях к бухгалтерской отчетности информацию по сегментам в соответствии с настоящим Положением. Иные организации применяют настоящее Положение в случае принятия ими решения о раскрытии информации по сегментам в бухгалтерской отчетности |
| ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» Приказ Минфина РФ от 16.10.2000 № 92н (ред. 18.09.2006) | - |
| ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (ред. 25.10.2010) | - |
| ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 107н (ред. 08.11.2010) | 7. Субъекты малого предпринимательства, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, вправе признавать все расходы по займам прочими расходами |
| ПБУ 16/2002 «Информация по прекращаемой деятельности» Приказ Минфина РФ от 02.07.2002 № 66н (ред. 08.11.2010) | 3.1. Настоящее Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг |
| ПБУ 17/2002 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 115н (ред. 18.09.2006) | - |
| ПБУ 18/2002 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 114н (ред. 24.12.2010) | 2. Положение может не применяться субъектами малого предпринимательства и некоммерческими организациями |
| ПБУ 19/2002 «Учет финансовых вложений» Приказ Минфина РФ от 10.12.2002 № 126н (ред. 08.11.2010) | 19. Субъекты малого предпринимательства, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, вправе осуществлять последующую оценку всех финансовых вложений в порядке, установленном настоящим Положением для финансовых вложений, по которым их текущая рыночная стоимость не определяется |
| ПБУ 20/2003 «Информация об участии в совместной деятельности» Приказ Минфина от 24.11.2003 № 105н (ред. 18.09.2006) | - |
| ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. 25.10.2010) | - |
| ПБУ22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» Приказ Минфина РФ от 28.06.2010 № 63н (ред. 08.11.2010) | 9. Субъекты малого предпринимательства, за исключением эмитентов публично размещаемых ценных бумаг, вправе исправлять существенную ошибку предшествующего отчетного года, выявленную после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год, в порядке, установленном пунктом 14 настоящего Положения, без ретроспективного пересчета |
| ПБУ23/2011 «Отчет о движении денежных средств» Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 № 11н | 2. Настоящее Положение применяется для составления отчета о движении денежных средств в случаях, когда составление, и (или) представление, и (или) публикация данного отчета предусмотрены законодательством Российской Федерации или нормативными правовыми актами, а также когда организация добровольно приняла решение о представлении и (или) публикации такого отчета |

ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» позволяет субъектам малого предпринимательства в случае приобретения инвестиционных активов не включать проценты по заемным средствам в их стоимость, а списывать их в дебет счета 91 в качестве прочих расходов.

При учете финансовых вложений (ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений») организации малого бизнеса могут отражать в бухучете финансовые вложения по их первоначальной стоимости, причем это относится как к ценным бумагам, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, так и к ценным бумагам, по которым она не определяется.

При исправлении существенных ошибок (ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности») для субъектов малого бизнеса предусмотрена возможность их корректировки на счете 91 «Прочие доходы и расходы». В результате таких бухгалтерских записей у малых предприятий суммы корректировки при исправлении ошибок прошлых лет будут влиять на финансовый результат текущего отчетного периода. При этом не производится ретроспективный пересчет сравнительных показателей за прошлые годы, отраженных в текущей бухгалтерской отчетности.

Ведение бухгалтерского учета малыми предприятиями, относящимися к потребительской кооперации, имеет свою специфику. Это объясняется многообразием видов потребительских кооперативов и нормативно-правовых актов, регулирующих их деятельность. В соответствии со статьей 116 ГК РФ потребительский кооператив – это добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов, и их деятельность регулируется законами о потребительских кооперативах:

- Законом РФ от 19.06.1992 № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации»;
- Федеральным законом от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»;
- Федеральным законом от 15.04.1998 № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»;
- Федеральным законом от 30.12.2004 № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» (далее – Закон № 215-ФЗ);
- Федеральным законом от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации».

Анализ норм данных документов позволяет выявить потребительские кооперативы, основная деятельность которых признается коммерческой, и кооперативы, основная деятельность которых признается некоммерческой, но при этом им не запрещено заниматься предпринимательством. Следовательно, при создании таких малых хозяйствующих субъектов необходимо учитывать еще и особенности ведения бухгалтерского учета некоммерческими организациями. Самостоятельных нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учету для некоммерческих организаций на сегодняшний день нет, а в действующих ПБУ содержится очень мало информации, раскрывающей специфику некоммерческой деятельности, это хорошо видно из табл. 4.

*Таблица 4*

***Особенности бухгалтерского учета у некоммерческих организаций***

| Наименование ПБУ | Особенности применения некоммерческими организациями |
|---|---|
| 1 | 2 |
| ПБУ 4/1999 «Бухгалтерская отчетность организации»<br>Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. 08.11.2010) | 3. Настоящее Положение применяется Министерством финансов Российской Федерации при установлении:<br>упрощенного порядка формирования бухгалтерской отчетности для … некоммерческих организаций |
| ПБУ 6/2001 «Учет основных средств»<br>Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. 24.12.2010) | 4… Некоммерческая организация принимает объект к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если он предназначен для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания данной некоммерческой организации (в т. ч. в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации), для управленческих нужд некоммерческой организации.<br>17… По объектам основных средств некоммерческих организаций амортизация не начисляется. По ним на забалансовом счете производится обобщение информации о суммах износа, начисляемого линейным способом |
| ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (ред. 25.10.2010) | 4. Установить, что настоящий Приказ распространяется на некоммерческие организации в отношении объектов, принятых организацией к бухгалтерскому учету в 2008 и последующие годы.<br>24. По нематериальным активам некоммерческих организаций амортизация не начисляется |

Только ПБУ 6/2001 «Учет основных средств» и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» раскрывают некоторые особенности учета в некоммерческой организации. Кроме того, ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» предусматривает для некоммерческих организаций упрощенный порядок формирования бухгалтерской отчетности

Ряд ПБУ некоммерческими организациями вообще не может применяться, так как документы прямо указывают, что предназначены для учета в коммерческих структурах (ПБУ 7/98, ПБУ 9/99, ПБУ 10/99, ПБУ 11/2008, ПБУ 12/2010, ПБУ 13/2000, ПБУ 16/2002, ПБУ 17/2002, ПБУ 18/2002, ПБУ 20/2003, ПБУ 23/2011). Во всех остальных положениях по бухгалтерскому учету различия между коммерческими и некоммерческими организациями не выделяются, и, следовательно, некоммерческие организации должны их применять на общих основаниях. При этом такие специфические вопросы для некоммерческих организаций, как учет целевых поступлений, бухгалтерский учет расходов по исполнению сметы, раздельный учет расходов при наличии коммерческой деятельности, нормативно не установлены.

Еще один субъект малого предпринимательства, заявленный в Законе № 209-ФЗ, это индивидуальный предприниматель. Действующий Федеральный закон № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» не требует от данного хозяйствующего субъекта ведения бухгалтерского учета, для него установлен Налоговым кодексом РФ налоговый учет доходов и расходов. Однако в проекте Федерального закона № 385329-5 «О бухгалтерском учете» появилась новая норма, которая распространяет действие закона и на физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальных предпринимателей). Не вести бухгалтерский учет они могут только в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах ведут учет доходов и расходов в установленном порядке.

*Таблица 5*

***Установленные формы налогового учета индивидуального предпринимателя***

| Режим налогообложения | Нормативный документ |
|---|---|
| Общий режим налогообложения | Приказ Минфина РФ № 86н, МНС РФ № БГ-3-04/430 от 13.08.2002 «Об утверждении Порядка учета доходов и расходов и хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей» |
| Упрощенная система налогообложения | Приказ Минфина РФ от 31.12.2008 № 154н «Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения на основе патента, и Порядков их заполнения» |
| Упрощенная система налогообложения на основе патента | |
| Единый налог на вмененный доход | Форма ведения учета нормативно не установлена |

Из табл. 5, в которой представлены установленные формы налогового учета для индивидуальных предпринимателей в зависимости от режимов налогообложения, видно, что в случае вступления в силу новой нормы обязанность вести бухгалтерский учет будет возложена на индивидуальных предпринимателей, применяющих единый налог на вмененный доход. При общей тенденции к упрощению ведения бухгалтерского учета малыми субъектами данная новая норма вызывает недоумение. Тем более что ее применение на практике вызовет большие затруднения, так как в соответствии с ГК РФ индивидуальный предприниматель отвечает всем своим имуществом перед кредиторами.

Крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) – последний хозяйствующий субъект, заявленный в Законе № 209-ФЗ. Правовые основы их деятельности установлены Федеральным законом от 11.06.2003 № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». В соответствии со ст. 1 данного закона фермерское хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством или свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность, основанную на их личном участии. КФХ осуществляют деятельность без образования юридического лица, но к ним применяются правила гражданского законодательства, регулирующие деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не предусматривается законодательством РФ.

До вступления в силу Закона № 74-ФЗ правовые основы создания КФХ определялись

Законом РСФСР от 22.11.1990 № 348-1 «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», в соответствии с которым крестьянские (фермерские) хозяйства регистрировались как юридические лица. В соответствии с нормой ст. 23 Закона № 74-ФЗ (в ред. Закона № 239-ФЗ) КФХ не вправе иметь статус юридического лица с 01.01.2013. Таким образом, до окончания переходного периода крестьянские фермерские хозяйства осуществляют свою деятельность как без образования юридического лица, так и в статусе юридических лиц. При этом КФХ, являющиеся юридическими лицами, ведут бухгалтерский учет в соответствии с Федеральным законом от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и представляют бухгалтерскую отчетность в общеустановленном порядке. Кроме того, в 2005 году Приказом Минсельхоза России были утверждены Методические рекомендации по ведению бухгалтерского учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах.[7]

КФХ, осуществляющие деятельность без образования юридического лица, обязаны вести учет в соответствии с Порядком учета доходов и расходов и хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей, утвержденным Приказом Минфина России № 86н и МНС России № БГ-3-04/430 от 13.08.2002 «Об утверждении Порядка учета доходов и расходов и хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей».

Одной из характерных особенностей малого бизнеса в России является возможность перехода на специальные режимы налогообложения. Применение специальных режимов налогообложения уменьшает налоговое бремя, упрощает налоговый учет и отчетность для небольших предприятий, что, в свою очередь, способствует развитию малого бизнеса в России и росту эффективности экономики страны в целом. Особенность налоговых режимов (за исключением патента для индивидуального предпринимателя) заключается в том, что правила их применения, а также формы налогового учета и отчетности едины для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В действующей редакции Налогового кодекса РФ [1] из предусмотренных разделом 4 специальных налоговых режимов для малого бизнеса актуальны:

- единый сельскохозяйственный налог (глава 26.1 НК РФ);
- упрощенная система налогообложения (глава 26.2 НК РФ);
- упрощенная система налогообложения на основе патента для индивидуальных предпринимателей (ст. 346.25.1 главы 26.2 НК РФ);
- единый налог на вмененный доход (глава 26.3 НК РФ).

Однако уже в ближайшее время планируется внести ряд изменений. «Основные направления налоговой политики РФ на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» предусматривают введение с 2012 года новой главы 26.5 «Патентная система налогообложения» для применения индивидуальными предпринимателями. Помимо этого, предусматривается постепенное сокращение сферы применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, а с 2014 года ее отмена.

Выбор специального налогового режима заметно влияет на порядок ведения бухгалтерского учета у юридических лиц. Из табл. 6 видно, что более всего на ведении бухгалтерского учета отражается применение упрощенной системы налогообложения. Практика применения этой нормы показала ее нецелесообразность, поэтому в проекте Федерального закона № 385329-5 «О бухгалтерском учете» установлена обязанность ведения бухгалтерского учета всеми юридическими лицами независимо от применяемого режима.

*Таблица 6*

***Влияние налогового режима на порядок ведения бухгалтерского учета***

| Наименование налогового режима | Хозяйствующие субъекты | Особенности ведения учета |
|---|---|---|
| Общий режим налогообложения | Коммерческие организации, потребительская кооперация, КФХ | Предусмотрены ведение бухучета и сдача бухгалтерской отчетности |
| Единый сельскохозяйственный налог | Коммерческие организации, потребительская кооперация, КФХ | Предусмотрены ведение бухучета и сдача бухгалтерской отчетности |
| Упрощенная система налогообложения | Коммерческие организации, потребительская кооперация, КФХ | Предусмотрено частичное ведение бухучета, бухгалтерская отчетность не предоставляется |
| Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) | Коммерческие организации, потребительская кооперация в части ведения коммерческой деятельности | Предусмотрены ведение бухучета и сдача бухгалтерской отчетности. Обязательное ведение раздельного учета для потребительской кооперации |

*Продолжение табл. 6*

| Наименование налогового режима | Хозяйствующие субъекты | Особенности ведения учета |
|---|---|---|
| Совмещение общего режима и ЕНВД | Коммерческие организации, потребительская кооперация в части ведения коммерческой деятельности | Предусмотрены ведение бухучета и сдача бухгалтерской отчетности. Обязательное ведение раздельного учета |
| Совмещение упрощенной системы налогообложения и ЕНВД | Коммерческие организации, потребительская кооперация в части ведения коммерческой деятельности | Предусмотрены ведение бухучета и сдача бухгалтерской отчетности. Обязательное ведение раздельного учета |

Однако за юридическими лицами, применяющими спецрежимы, сохраняется обязанность ведения налоговых регистров – книг учета доходов и расходов, что увеличивает трудоемкость учетной работы. Кроме того, четко проявляется влияние ЕНВД на появление раздельного учета. Формально в данном случае раздельный учет необходим для налоговых целей, однако организация раздельного налогового учета без разделения операций уже на стадии бухгалтерского учета будет сильно затруднена. Постепенная ликвидация данного налогового режима позволит малым предприятиям освободиться от ведения раздельного учета, который является очень трудоемким.

Итак, бухгалтерский учет в Российской Федерации строго регламентирован государством, последние изменения нормативных документов имеют большое значение для субъектов малого предпринимательства в области ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, вместе с тем еще остается большое количество нерешенных вопросов. Это в первую очередь связано с разнообразием хозяйствующих субъектов данного сектора бизнеса и несогласованностью бухгалтерского и налогового учета по ряду аспектов.

Рассмотренные выше проблемы позволяют определить первостепенные направления совершенствования бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства:

- нормативно-правовая база бухгалтерского учета малых хозяйствующих субъектов требует дальнейшего развития и совершенствования в разрезе экономических субъектов (коммерческие организации, потребительские кооперативы, индивидуальные предприниматели, фермерские хозяйства), с учетом специфики их деятельности;

- совершенствование нормативно-правовой базы бухгалтерского учета должно согласовываться с изменениями налогового законодательства с целью принятия рациональных решений, снижающих трудоемкость учетных операций.

*Библиографический список*

1. Налоговый кодекс РФ (Часть вторая) от 15.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.07.2011).

2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 02.08.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

3. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ (ред. от 23.11.2009) «О бухгалтерском учете».

4. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Особенности аудита малых экономических субъектов» (одобрено комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 11.07.2000 Протокол № 1).

5. Приказ Минфина РФ от 21 декабря 1998 г. № 64н «О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства».

6. Приказ Минфина России от 08.11.2010 № 144н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету».

7. Приказ Минсельхоза России от 20.01.2005 № 6 «Об утверждении Методических рекомендаций по ведению бухгалтерского учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах».

8. www.gks.ru

9. www.samarastat.ru

***N. L. Kuznetsova****
**Kuznetsova Natalia, PhD in Economics, Associate Professor of*
*Samara Academy of Humanities, Togliatti branch*
kuznecova-nl@rambler.ru
***A. A. Volkova****
**Volkova Anna, PhD in Economics, Associate Professor of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
volkova_aa@rambler.ru

## ACCOUNTING IN SMALL BUSINESS: THE PRESENT STATE, PROBLEMS AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

*Key words: small businesses, individual entrepreneurs, consumer cooperatives, farming, accounting, taxation, legal regulation*

*The article analyzes the factors influencing the organization of accounting in small business. The existing accounting provisions in sphere of small business are summarized. The author describes peculiarities of accounting for different tax regimes and explains the necessity of further improvement of accounting legal regulation for small business.*

*© Кузнецова Н. Л., Волкова А. А., 2011*

УДК 330.322.01
***В. И. Перцухов****
**Перцухов Виктор Иванович, кандидат экономических наук, доцент*
*ООО ФКК ИнвестКапиталКонсалтинг, г. Краснодар*
icc777@mail.ru

# ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ

*Ключевые слова: финансовый менеджмент, инвестиционный менеджмент, инвестиции, инвестиционная ситуация, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, прогнозирование инвестиционных преференций (ожиданий), моделирование инвестиционной ситуации.*

*Рассматриваются основные положения эконометрического исследования инвестиционных процессов в условиях отраслевого разделения труда, лежащего в основе формирования комплексного инструментария оценки, прогнозирования и моделирования инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов.*

Современные тенденции развития социально-экономических отношений в государстве предусматривают необходимость формализации не только эффективных стратегических подходов построения общественных отношений, не менее важными представляются пути развития оптимальных тактических методов управления социально-экономическими процессами, а также инструментарий исследования характера данных процессов, степени их воздействия на качество жизни. Одними из наиболее важных социально-экономических процессов, определяющих пути развития социального общества, являются инвестиционные процессы. Степень проявления последних во многом обусловлена характером инвестиционного поведения потенциального инвестора, которое определяется обстоятельствами, характеризующими как сам объект интересов инвестора, так и условия, в которых он функционирует. В силу этого особую важность приобретает инструментарий, которым руководствуется инвестор при оценке целесообразности ведения активной инвестиционной политики в отношении того или иного объекта его интересов.

В данной работе изложены основные положения исследования инвестиционных процессов, объектом приложения которых выступает совокупность отраслевых комплексов. Основной задачей этого исследования представляется разработка инструмента оценки степени инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов.

Процедура моделирования инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов предусматривает последовательную реализацию ряда операций [1, с. 135].

I этап. Построение базы данных и изучение их свойств.

В рамках данного исследования была сформирована база данных, содержащая информацию о состоянии и динамике развития отраслевых комплексов, составляющих инфраструктуру народного хозяйства Российской Федерации. Данные отраслевые комплексы рассматриваются в качестве наблюдений (регистров) во вновь формируемой базе данных. В качестве переменных базы данных выступают показатели состояния отраслей, описывающие качественные и количественные характеристики их деятельности.

В ходе моделирования инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов был использован пятнадцатилетний период исследования (1995–2009 гг.).

II этап. Формирование перечня параметров, используемых для построения модели оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов.

Моделирование индекса инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов должно быть ориентировано на возможность учета различных, часто разнонаправленных характеристик, описывающих состояние отраслевых комплексов и тенденции их развития. В связи с этим представление индекса инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов в качестве отдельной линейной или нелинейной модели не представляется возможным, поскольку данная модель предполагает

жесткую конкретизацию индикативной цели моделирования и (или) четкое разграничение потенциальных пользователей модели, т. е. ориентирование модели на приоритеты последних [1, с. 135].

Для того чтобы достичь максимальной универсальности формируемой модели, инвестиционную привлекательность следует рассматривать в качестве обобщающей характеристики сочетания трех базовых векторов, описывающих приоритеты потенциального инвестора: вектор экономического роста, вектор доходности, вектор риска.

Таким образом, модель оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов получает вид системы зависимостей, описывающих уровень и динамику экономического роста отраслевых комплексов, уровень и динамику доходности отраслевых комплексов, уровень и динамику риска отраслевых комплексов. Использование подобной системы зависимостей позволит всесторонне оценить уровень привлекательности отраслевых комплексов для потенциальных инвесторов [2, с. 57].

Каждый из приведенных базовых векторов инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов представляет собой интегральный показатель, исчисляемый на основе использования ряда частных параметров. Проведенные эмпирические исследования дали возможность предложить ряд количественных индикаторов, позволяющих максимально точно интерпретировать экономический смысл категорий «экономический рост», «доходность» и «риск» применительно к отраслевым комплексам. Список данных индикаторов представлен в табл. 1 [2, с. 57].

*Таблица 1*

***Список индикаторов, используемых в процессе моделирования инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов***

| Базовые векторы | Индикаторы для оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов |
|---|---|
| Вектор экономического роста | *ER*1 – удельный вес отраслевого производства продукции в валовом внутреннем продукте (валовом региональном продукте)<br>*ER*2 – удельный вес занятых в отрасли работников в общей численности занятого населения в стране (в регионе)<br>*ER*3 – удельный вес объема капитальных вложений в отрасль в совокупном объеме капитальных вложений в стране (в регионе)<br>*ER*4 – удельный вес государственных капитальных вложений в совокупном объеме капитальных вложений в отрасль<br>*ER*5 – удельный вес капитальных вложений, осуществляемых за счет собственных финансовых ресурсов предприятий отрасли, в совокупном объеме капитальных вложений в отрасль<br>*ER*6 – удельный вес объема финансовых вложений предприятий отрасли в совокупном объеме финансовых вложений предприятий в стране (в регионе)<br>*ER*7 – удельный вес собственного капитала предприятий отрасли в совокупном капитале предприятий отрасли (коэффициент автономии) |
| Вектор доходности | *D*1 – коэффициент среднеотраслевой рентабельности активов<br>*D*2 – коэффициент среднеотраслевой рентабельности собственного капитала<br>*D*3 – коэффициент среднеотраслевой рентабельности продукции<br>*D*4 – коэффициент среднеотраслевой рентабельности текущих затрат |
| Вектор риска | *R*1 – стандартное отклонение среднеотраслевой рентабельности активов<br>*R*2 – стандартное отклонение среднеотраслевой рентабельности собственного капитала<br>*R*3 – стандартное отклонение среднеотраслевой рентабельности продукции<br>*R*4 – стандартное отклонение среднеотраслевой рентабельности текущих затрат |

III этап. Кластеризация (ранжирование) отраслевых комплексов по степени их инвестиционной привлекательности.

Для построения регрессионной зависимости необходимо определиться не только с характером независимых параметров формируемой модели, но и с характером результирующего признака. С этой целью отраслевые комплексы подвергаются кластеризации по степени их привлекательности для потенциального инвестора.

Поскольку модель оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов представляет собой систему зависимостей, то кластеризация отраслевых комплексов проводится отдельно по степени экономического роста, наблюдаемого в отраслевых комплексах, по степени их доходности и по степени их риска. Иными словами для каждой отдельной зависимости, описывающей одно из качеств инвестиционной привлекательности отраслевых ком-

плексов, предусматривается отдельная кластеризация отраслевых комплексов на основе анализа специфического набора частных индикаторов.

Базовые критерии оценки параметров, составляющих формируемую модель, представлены в табл. 2, 3, 4, 5 [2, с. 58].

*Таблица 2*

***Базовые критерии кластеризации отраслевых комплексов по параметрам вектора экономического роста***

| Показатели | Оценки параметров | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Крайне неудовлетворительно | Неудовлетворительно | В районе допустимых значений | Удовлетворительно | Хорошо |
| 1. Удельный вес отраслевого производства продукции в валовом внутреннем продукте (валовом региональном продукте) (*ER*1) | 0–2,5% | 2,5–5,0% | 5,0–7,5% | 7,5–10,0% | >10,0% |
| 2. Удельный вес занятых в отрасли работников в общей численности занятого населения в стране (в регионе) (*ER*2) | 0–2,5% | 2,5–5,0% | 5,0–7,5% | 7,5–10,0% | >10,0% |
| 3. Удельный вес объема капитальных вложений в отрасль в совокупном объеме капитальных вложений в стране (в регионе) (*ER*3) | 0–5,0% | 5,0–10,0% | 10,0–20,0% | 20,0–30,0% | >30,0% |
| 4. Удельный вес государственных капитальных вложений в совокупном объеме капитальных вложений в отрасль (*ER*4) | 0–10,0% | 10,0–20,0% | 20,0–40,0% | 40,0–50,0% | >50,0% |
| 5. Удельный вес капитальных вложений, осуществляемых за счет собственных финансовых ресурсов предприятий отрасли, в совокупном объеме капитальных вложений в отрасль (*ER*5) | 0–20,0% | 20,0–40,0% | 40,0–60,0% | 60,0–80,0% | >80,0% |
| 6. Удельный вес объема финансовых вложений предприятий отрасли в совокупном объеме финансовых вложений предприятий в стране (в регионе) (*ER*6) | 0–5,0% | 5,0–10,0% | 10,0–15,0% | 15,0–20,0% | >20,0% |
| 7. Удельный вес собственного капитала предприятий отрасли в совокупном капитале предприятий отрасли (коэффициент автономии) (*ER*7) | 0–5,0% | 5,0–10,0% | 10,0–20,0% | 20,0–50,0% | >50,0% |
| Оценки | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

*Таблица 3*

***Базовые критерии кластеризации отраслевых комплексов по параметрам вектора доходности***

| Показатели | Оценки параметров | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Крайне неудовлетворительно | Неудовлетворительно | В районе допустимых значений | Удовлетворительно | Хорошо |
| 1. Коэффициент среднеотраслевой рентабельности активов (*D*1) | <-10,0% | -10,0–0,0% | 0,0–5,0% | 5,0–15,0% | >15,0% |
| 2. Коэффициент среднеотраслевой рентабельности собственного капитала (*D*2) | <-30,0% | -30,0–0,0% | 0,0–20,0% | 20,0–50,0% | >50,0% |
| 3. Коэффициент среднеотраслевой рентабельности продукции (*D*3) | <-20,0% | -20,0–0,0% | 0,0–5,0% | 5,0–20,0% | >20,0% |
| 4. Коэффициент среднеотраслевой рентабельности текущих затрат (*D*4) | <-20,0% | -20,0–0,0% | 0,0–5,0% | 5,0–20,0% | >20,0% |
| Оценки | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 |

*Таблица 4*

***Базовые критерии кластеризации отраслевых комплексов по параметрам вектора риска***

| Показатели | Оценки параметров | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Хорошо | Удовлетворительно | В районе допустимых значений | Неудовлетворительно | Крайне неудовлетворительно |
| 1. Стандартное отклонение (среднее квадратическое отклонение) среднеотраслевой рентабельности активов ($R1$) | <0,025 | 0,025–0,050 | 0,050–0,075 | 0,075–0,100 | >0,100 |
| 2. Стандартное отклонение (среднее квадратическое отклонение) среднеотраслевой рентабельности собственного капитала ($R2$) | <0,15 | 0,15–0,30 | 0,30–0,45 | 0,45–0,60 | >0,60 |
| 3. Стандартное отклонение (среднее квадратическое отклонение) среднеотраслевой рентабельности продукции ($R3$) | <0,05 | 0,05–0,10 | 0,10–0,15 | 0,15–0,20 | >0,20 |
| 4. Стандартное отклонение (среднее квадратическое отклонение) среднеотраслевой рентабельности текущих затрат ($R4$) | <0,05 | 0,05–0,10 | 0,10–0,15 | 0,15–0,20 | >0,20 |
| Оценки | +2 | +1 | 0 | -1 | -2 |

В целом результирующий признак по каждой из зависимостей, составляющих модель оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов, представляет собой комплексный показатель, уровень которого определяется как сумма репрезентативных параметров, характеризующих различные аспекты состояния и тенденций развития отраслевых комплексов. В качестве репрезентативных параметров в данном случае рассматриваются количественные оценки кластеризации отраслевых комплексов по параметрам экономического роста, доходности и риска.

Следует отметить тот факт, что для адекватной оценки результирующего признака необходимо использовать обоснованный алгоритм расчета, позволяющий представить этот индикатор в качестве интегрального показателя. В настоящее время для подобных целей используются следующие подходы:

- свод значений факториальных параметров на основе их сложения;
- свод значений факториальных параметров по формуле средней;
- свод значений факториальных параметров по формуле многомерной средней.

Поскольку для расчета интегрального показателя результирующего признака используются количественные оценки кластеризации отраслевых комплексов по параметрам, то особой разницы в использовании того или иного подхода оценки интегрального результирующего признака не наблюдается. Это обусловливается абсолютной унифицированностью размерности количественных оценок кластеризации и идентичностью количества и характера возможных кластерных групп по параметрам, формирующим модель оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов.

Приведенный алгоритм формализации результирующего признака лежит в основе расчета интегральных индексов первого порядка, описывающих уровень экономического роста, уровень доходности и уровень риска, характерные для отдельной отрасли, а также в основе расчета интегрального индекса инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов, который сочетает в себе названные интегральные индексы первого порядка.

Если спроецировать интегральный показатель результирующего признака на вектор оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов и придать его интерпретации качественный характер, то степень привлекательности отраслевых комплексов для потенциальных инвесторов можно оценивать в соответствии с критериями представленной ниже таблицы. В этой связи данные критерии позволяют обосновать интервалы инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов.

*Таблица 5*

***Базовые критерии кластеризации отраслевых комплексов по степени их инвестиционной привлекательности***

| Показатели | Оценки параметров | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Крайне неудовлетворительно | Неудовлетворительно | В районе допустимых значений | Удовлетворительно | Хорошо |
| 1. Вектор экономического роста | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Вектор доходности | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 |
| 3. Вектор риска | -2 | -1 | 0 | +1 | +2 |
| Сводные оценки | -3 | 0 | 3 | 6 | 9 |
| Интервалы инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов | <-3 | -3–0 | 0–6 | 6–9 | >9 |

IV этап. Построение модели оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов.

На сегодняшний день большинство моделей оценки и прогнозирования финансовых и экономических преференций носят линейных характер. Однако для них характерен один весьма существенный недостаток – они не позволяют учесть разнонаправленность векторов динамики финансовых и экономических составляющих этих моделей. Поэтому при построении модели оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов были рассмотрены два альтернативных алгоритма моделирования [3, с. 40]:

- моделирование на основе использования алгоритма мультипликативного регрессионного анализа (линейный тип модели);

- моделирование на основе использования регрессии экспоненциального типа (нелинейный тип модели).

V этап. Проверка построенных моделей на значимость и адекватность.

Гипотеза о незначимости регрессионной модели проверяется на основе использования дисперсионного анализа. Индикаторами оценки значимости модели и весовых факторных нагрузок ее параметров являются статистика критерия Фишера $F$ и уровень значимости $p$ [4, с. 183].

Регрессионная зависимость называется адекватной, если предсказанные по ней значения переменной $Y$ согласуются с результатами наблюдений. Оценка адекватности модели может быть проведена непосредственно по графику остатков. Если модель адекватна, то остатки ведут себя достаточно хаотично. При этом в остатках не наблюдаются систематическая составляющая и резкие выбросы, в чередовании их знаков нет никаких закономерностей, остатки являются независимыми друг от друга. Всякое отклонение от названных условий отражается на поведении остатков.

Далее проводится проверка гипотезы о нормальности распределения остатков. С этой целью остатки проецируются на нормальном вероятностном графике (*Normal Probability Plot*) и на полунормальном вероятностном графике (*Half-normal Probability Plot*). Если наблюдается расположение точек близко к прямой, то можно предположить, что остатки распределены по нормальному закону. Гипотезу о нормальном распределении остатков можно также проверить по критерию $\chi^2$ или критерию Колмогорова – Смирнова [4, с. 192].

Кроме того, при оценке значимости и адекватности вновь сформированной модели необходимо рассчитать ряд количественных критериев, описывающих характер корреляционной связи между результирующим признаком и независимыми переменными, а также показатели, характеризующие абсолютные потери при моделировании.

В соответствии с изложенной процедурой моделирования инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов в рамках данного исследования подготовлены:

- модель оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов, сформированная на основе использования мультипликативного регрессионного анализа

$$\begin{cases} Y_1 = 9{,}8778 - 45{,}0720 * ER1 + 91{,}5413 * ER2 + 39{,}4867 * ER3 + \\ +4{,}6853 * ER4 + 8{,}0751 * ER5 + 20{,}9768 * ER6 - 2{,}1169 * ER7 \\ Y_2 = 0{,}10147 + 20{,}02173 * D1 + 2{,}03542 * D2 + 21{,}47562 * D3 - 8{,}04036 * D4 \\ Y_3 = 3{,}34651 + 38{,}54409 * R1 + 1{,}87239 * R2 + 43{,}88309 * R3 + 1{,}53843 * R4 \end{cases} \quad (1)$$

- модель оценки инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов, сформированная на основе использования регрессии экспоненциального типа

$$\begin{cases} Y_1 = -1327,42 + exp\left(\begin{array}{l} 7,198 - 0,03361 * ER1 + 0,06812 * ER2 + 0,02938 * ER3 + \\ +0,003491 * ER4 + 0,006019 * ER5 + 0,015574 * ER6 - 0,00159 * ER7 \end{array}\right) \\ Y_2 = -784,683 + exp\left(6,665 + 0,02524 * D1 + 0,00260 * D2 + 0,02732 * D3 - 0,0102 * D4\right) \\ Y_3 = -85,3023 + exp\left(4,4853 + 0,40632 * R1 + 0,02007 * R2 + 0,47626 * R3 + 0,013452 * R4\right) \end{cases} \quad (2)$$

Следует отметить тот факт, что уровень предсказательной силы предлагаемых моделей, который описывается коэффициентом детерминации, очень высок и варьирует в пределах от 0,92 до 0,95. Иными словами, построенные регрессионные зависимости объясняют 92–95% общего разброса относительно выборочного среднего зависимой переменной, что свидетельствует о хороших качественных характеристиках созданных моделей.

Анализ стандартизированных остатков, демонстрирующих дефекты вновь созданных моделей, позволяет утверждать, что эти остатки являются следствием случайных ошибок наблюдений, которые представляются независимыми нормально распределенными случайными величинами. Этот вывод подтверждают представленные ниже графики, демонстрирующие поведение стандартизированных остатков. Следовательно, сформированные зависимости обладают должной степенью адекватности.

В силу этого можно констатировать, что отличительной чертой созданных моделей является весьма высокая точность прогноза инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов в сочетании с очевидной простотой используемого для этой цели инструмента оценки.

Поскольку инвестиционное поле России в последние годы подвержено постоянному воздействию множества факторов, степень влияния которых на протекающие и ожидаемые инвестиционные процессы неоднозначна, при формировании прогноза индекса инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов необходимо учитывать характер изменчивости инвестиционного поля и факторов, оказывающих на него влияние. Поэтому сформулированные модели следует использовать для построения краткосрочных или среднесрочных прогнозов, не превышающих по своей продолжительности, соответственно, одного года или трех лет.

Кроме того, с течением времени наблюдается определенное изменение степени значимости параметров, составляющих модель оценки индекса инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов. Отдельные параметры способны приобрести статус факторов, определяющих уровень рассчитываемого индекса, другие параметры, напротив, трансформируются в незначительные факторы, не оказывающие существенного влияния на уровень инвестиционной привлекательности отраслевых структур.

В силу названных причин следует проводить актуализацию сформулированных моделей не реже одного раза в три года. Это позволит обеспечить учет динамики значимости факторов, в той или иной степени определяющих уровень привлекательности отраслевых комплексов для потенциальных инвесторов, и, как следствие, повысить точность прогноза индекса инвестиционной привлекательности отраслей.

Модель вектора экономического роста,
сформированная на основе использования алгоритма мультипликативного регрессионного анализа

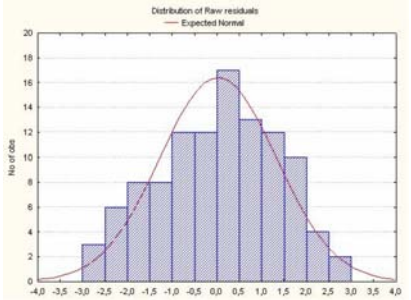



***Рис. 1.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

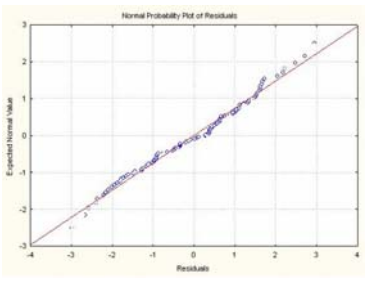



***Рис. 2.*** *Стандартизированные остатки на нормальном вероятностном графике* (*Normal Probability Plot*)

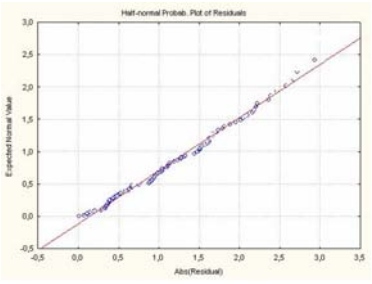



***Рис. 3.*** *Стандартизированные остатки на полунормальном вероятностном графике* (*Half-normal Probability Plot*)

Модель вектора экономического роста,
сформированная на основе использования регрессии экспоненциального типа

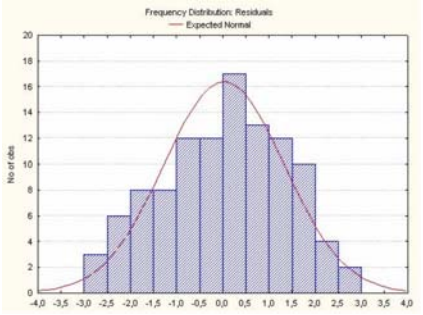



***Рис. 4.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

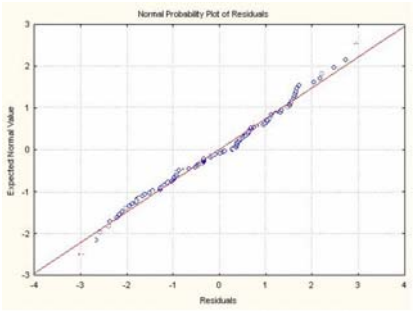



***Рис. 5.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

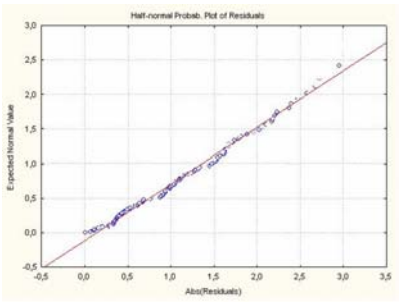



***Рис. 6.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

Модель вектора доходности,
сформированная на основе использования алгоритма мультипликативного регрессионного анализа

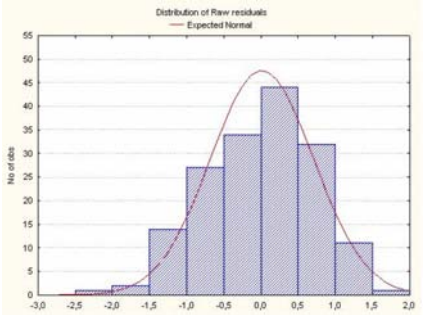



***Рис. 7.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

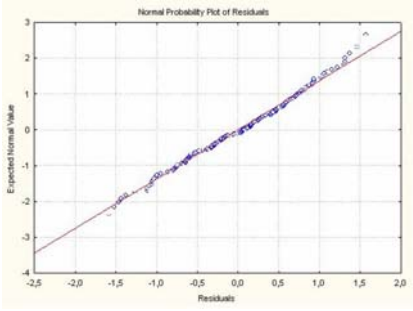



***Рис. 8.*** *Стандартизированные остатки на нормальном вероятностном графике* (*Normal Probability Plot*)

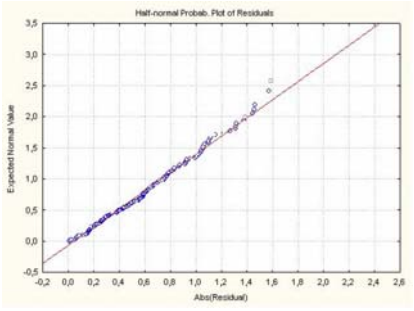



***Рис. 9.*** *Стандартизированные остатки на полунормальном вероятностном графике* (*Half-normal Probability Plot*)

Модель вектора доходности,
сформированная на основе использования регрессии экспоненциального типа

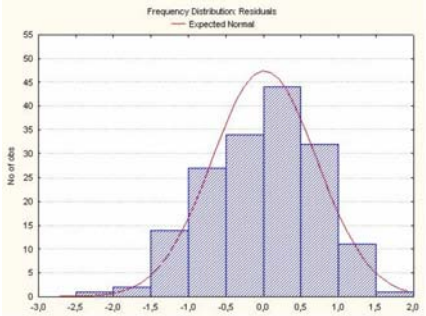



***Рис. 10.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

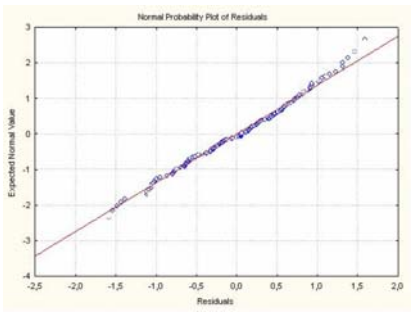



***Рис. 11.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

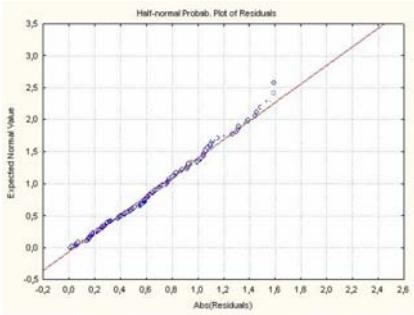



***Рис. 12.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

Модель вектора риска,
сформированная на основе использования алгоритма мультипликативного регрессионного анализа

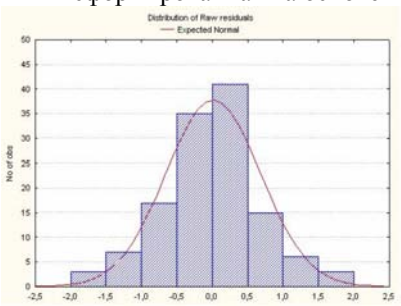



***Рис. 13.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

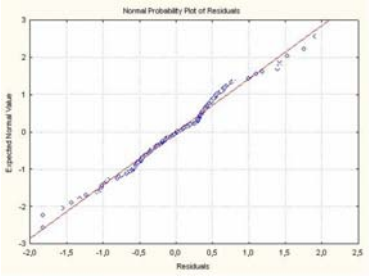



***Рис. 14.*** *Стандартизированные остатки на нормальном вероятностном графике* (*Normal Probability Plot*)

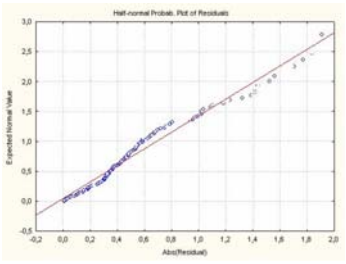



***Рис. 15.*** *Стандартизированные остатки на полунормальном вероятностном графике* (*Half-normal Probability Plot*)

Модель вектора риска,
сформированная на основе использования регрессии экспоненциального типа

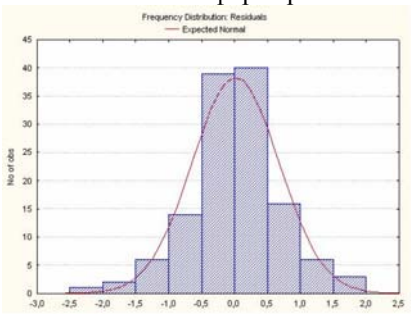



***Рис. 16.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

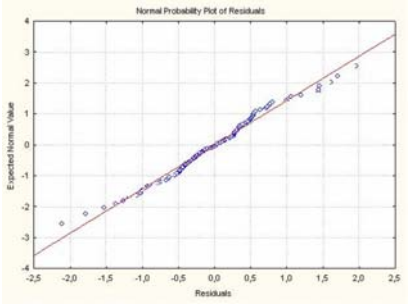



***Рис. 17.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

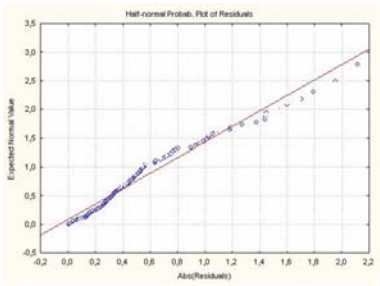



***Рис. 18.*** *Гистограмма остатков с наложенной плотностью нормального распределения*

Наряду с оценкой количественного индекса инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов выше говорилось о целесообразности графического представления позиций отдельного комплекса в инвестиционном поле. Если последнее представить в виде трехмерного графика, в качестве осей которого выступают вектор экономического роста, вектор доходности и вектор риска, то позиционирование отраслевых комплексов в инвестиционном поле получит высокую степень наглядности. Тем самым конечное выражение инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов получает графическую интерпретацию. На этих графиках весьма наглядно прослеживается характер изменения с течением времени степени значимости того либо иного вектора инвестиционного поля в свете воздействия, которое он оказывал на уровень инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов. Использование подобного подхода позволяет весьма наглядно продемонстрировать степень предпочтения для потенциальных инвесторов тех либо иных отраслевых комплексов в сравнении между последними.

В целом сформированный в рамках данного исследования комплексный инструментарий оценки и прогнозирования индекса инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов отличается универсальностью и может быть использован на практике при исследовании инвестиционного поведения хозяйствующих субъектов и организации эффективного финансового и инвестиционного менеджмента.

*Библиографический список*

1. Перцухов В. И., Панасейкина В. С. Моделирование инвестиционного поведения экономических систем : монография : в 2 т. Т. 1. – Краснодар : Изд-во ООО «Ризограф», 2007. – 212 с.

2. Перцухов В. И. Инвестиционная привлекательность отраслевых комплексов: методология оценки, прогнозирования и моделирования : монография. – Краснодар, 2010. – 112 с.

3. Перцухов В. И. Моделирование инвестиционной ситуации: основные методические положения исследования инвестиционных преференций на основе использования методов количественной диагностики : монография. – Краснодар, 2010. – 156 с.

4. Боровиков В. П. STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере: для профессионалов. – 2-е изд. (+CD). – СПб. : Питер, 2003. – 688 с.

***V. I. Pertsuhov****

**Pertsuhov Viktor, PhD in Economics, Associate Professor,*
*InvestKapitalKonsalting Ltd., Krasnodar*
icc777@mail.ru

**FORMATION OF ECONOMETRIC INSTRUMENTS FOR ASSESSING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL COMPLEXES**

*Key words: financial management, investment management, investment, investment situation, investment attractiveness, investment potential, investment risk, forecasting of investment preferences (expectations), investment situation modeling.*

*The article studies basic provisions of econometric research on investment processes in conditions of industrial labor division. This division stipulates formation of complex instruments for assessment, forecasting and modeling of investment attractiveness of industrial complexes.*

*© Перцухов В. И., 2011*

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 338.3
***О. А. Шлегель****
**Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
kaf_pmii@tolgas.ru
***А. Н. Крючков****[*]
**Крючков Андрей Николаевич, аспирант*
*Российский государственный университет имени А. И. Герцена, г. Санкт-Петербург*
lmtlt@yandex.ru

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГЕОГРАФИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ КАДАСТРА

*Ключевые слова: эффективность географических информационных систем, виды географических информационных систем, формирование материалов кадастра, функция полезности.*

*Проектирование, разработка и использование географических информационных систем являются необходимыми при формировании материалов кадастра в различных сферах. Для решения задач планирования и управления межрайонных связей, мониторинга, планирования и управления отраслями городского хозяйства целесообразно использование материалов дистанционного зондирования, глобальных баз данных и экспертных систем. Экономическое обоснование и выбор более эффективного варианта проекта создания географической информационной системы является важным условием. Функция полезности определяет степень выгодности данного варианта проекта ГИС в определенном объеме, например как чистую приведенную стоимость или как норму рентабельности проекта.*

Нормативные документы для формирования материалов кадастра в различных государственных, муниципальных образованиях, частных структурах включают создание географических информационных систем (ГИС) и цифровой топографической основы. В последнее время в России ГИС нашли широкое применение для кадастра населенных пунктов, объектов недвижимости. Создание ГИС для городских нужд на достаточном уровне требует существенных материальных и трудовых затрат. Для создания ГИС требуются вычислительная техника (закупка, наладка и обслуживание, модернизация), программное обеспечение (закупка, создание специальных программ, наладка и сопровождение), соответствующие специалисты (обучение, переподготовка), данные (создание и ведение).

Многоуровневая ГИС города включает следующие направления формирования:

- связывание и согласование всей информации в единую базу данных для принятия управленческих решений информационного обеспечения на различных уровнях городского планирования;

- использование муниципальных ГИС для получения, анализа и принятия решения пользователем по информации различной степени детальности.

Муниципальная ГИС представляет информацию на уровне муниципалитета, районов города, участков для планирования межрайонных связей, мониторинга, планирования и управления отраслями городского хозяйства.

Многоуровневая ГИС обеспечивает решение задач в следующих масштабных рядах:

- обзорный: 1:5000, 1:10000, 1:25000 и мельче (например, экологическая ситуация);

- средний: 1:1000, 1:2000 (например, сельский кадастр);

- детальный: 1:500 и крупнее (например, городской кадастр).

В настоящее время нет единого определения ГИС, поскольку они имеют многофункциональное применение. Однако в любых формулировках этот термин подразумевает информационную систему сбора, хранения, обработки поиска и отображения пространственно определенных данных.

В зависимости от признака, положенного в основу создания ГИС и ГИС-технологий, существуют различные их классификации по характеристикам (рис. 1).

История ГИС насчитывает более трех десятилетий, начиная от разработки в 1960-х годах Канадской ГИС, которая прошла большой путь развития и до сих пор является одной из эффек-

тивных систем. До начала 1970-х годов ГИС главным образом разрабатывались в США и Канаде. В течение 60-х и первой половины 70-х годов ГИС были приспособленными к запросам конкретного пользователя. В дальнейшем начали развиваться системы общего назначения, не требующие доработки или настройки со стороны потребителей. На этом этапе ГИС интенсивно развивались во многих странах (Швеция, Германия, Швейцария). Период 1980–1990-х годов отличается расширением области применения ГИС, существенной технической и технологической модернизацией, позволяющей шире использовать материалы дистанционного зондирования, ЭВМ, глобальные базы данных и экспертные системы.

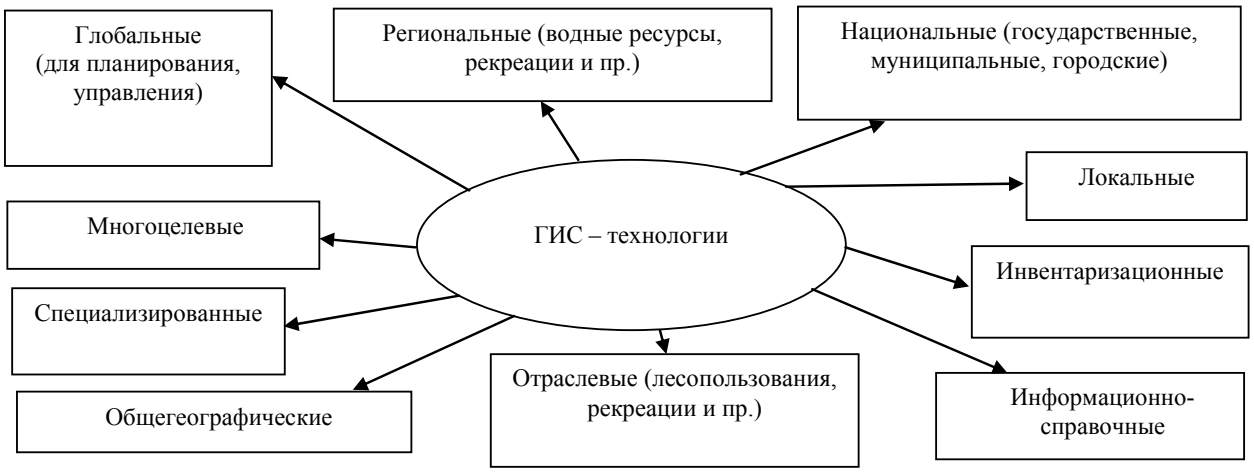



***Рис. 1.*** *Основные виды ГИС и ГИС-технологий сбора, хранения, обработки поиска и отображения пространственно определенных данных*

Основные элементы, составляющие, функциональные компоненты географической информационной системы приведены на рис. 2.




***Рис. 2.*** *Основные элементы и функциональные компоненты географической информационной системы*

Определение местоположения объектов в базе данных ГИС выполняется записями координат точек *X, Y, Z*. Вычерчивание осуществляется с точностью натурных измерений (если ввод данных в ГИС производится непосредственно по результатам съемки, а не с картографических материалов), что на порядок точнее и абсолютно недоступно в бумажной технологии. При корректуре топографической съемки нет проблем с сохранностью изображений объектов, возникающих вследствие деформации бумаги, подчисток и срезов. Параметр времени обеспечивает придание топографическим данным ГИС четвертого измерения, кроме трех пространственных. Электронная модель топографических материалов с параметром времени позволяет хранить данные для изучения городской застройки в исторической ретроспективе. Технология компьютерных баз данных предусматривает запросы на получение информации стандартным способом, что обеспечивает доступ к информации десятков пользователей одновременно, включая руководителей, принимающих решения.

Результатом может быть не только серия карт в любом выбранном масштабе с исходной информацией или ее суммой, но и аналитические карты, видеоизображения, массивы данных. Многоуровневая ГИС города дает следующие преимущества для ее пользователей: связывание и согласование всей информации в единую базу данных для принятия управленческих решений; информационного обеспечения на различных уровнях городского планирования; использование муниципальных ГИС для получения, анализа и принятия решения пользователем по информации различной степени детальности; уменьшение затрат по созданию и обновлению топографических, кадастровых и базовых карт.

Из вышесказанного можно заключить, что созданная и работающая городская ГИС оправдывает вложенные в нее материальные и трудовые затраты. ГИС любого уровня как система представляет собой унифицированный набор функциональных компонентов. Пользовательский интерфейс объединяет программную и аппаратную части ГИС с оператором. Интерфейс должен отвечать требованиям физического и психологического комфорта оператора, быть эффективным, быстродействующим, адаптируемым для конкретного пользователя, иметь возможности диалога.

Процесс вывода ГИС города на полную информационную мощность может занять десятки лет. Поэтому важно выяснить, оправданы ли все эти затраты, насколько экономически эффективно формирование и развитие тех или иных вариантов проекта ГИС.

Экономическое обоснование и выбор более эффективного варианта проекта создания ГИС является необходимым условием создания требуемой ГИС. Например, разрабатываются два различных альтернативных варианта *A* (Многоуровневая ГИС города для формирования материалов городского кадастра и частично материалов сельского кадастра для пригородных районов) и варианта *B* (Муниципальная ГИС на уровне муниципалитета, районов города, участков для планирования межрайонных связей) проекта ГИС с начальными инвестициями $I_A \neq I_B$. Экономические расчеты показывают, что возможен случай, когда вариант *A* проекта ГИС имеет большую норму прибыли, большую внутреннюю ставку дохода, а вариант *B* проекта ГИС дает большую абсолютную прибыль, имеет большую чистую приведенную стоимость. Внутренняя ставка дохода показывает степень рентабельности проекта ГИС с учетом чистой приведенной стоимости *NPV* проекта создания ГИС. Функция полезности $U_A(x)$, $U_B(x)$ определяет степень выгодности какого-либо варианта (*A* или *B*) проекта ГИС в объеме $x_A$, $x_B$, например как величину чистой приведенной стоимости *NPV* или как норму рентабельности проекта.

При малых значениях параметра $x_A$, $x_B$ каждое новое дополнительное финансовое вложение расширяет возможности инвестора данного проекта. Вначале функция полезности финансовых вложений $x$ растет быстрее, чем линейная функция по $x_A$, $x_B$ (чистая приведенная стоимость $NPV_A$, $NPV_B$ проекта *A* или *B*) и реально отличается для разных вариантов проекта:

$$U_A(x_A + 1) > U_A(x_A) + U_A(1);$$
$$U_B(x_B + 1) >> U_B(x_B) + U_B(1) \text{ при } x_A = x_B.$$

При больших значениях $x_A$; $x_B$ каждое дополнительное финансовое и материальное вложение уже не влияет существенно на результат. При больших значениях $x_A$, $x_B$ полезность $U_A(x)$, $U_B(x)$ вложений в данный вариант проекта растет медленнее, чем линейная функция:

$$U_A(x_A + 1) << U_A(x) + U_A(1);$$
$$U_B(x_B + 1) < U_B(x) + U_B(1) \text{ при } x_A = x_B.$$

При средних значениях вложений $x_A$, $x_B$ функция полезности $U_A(x)$, $U_B(x)$ возрастает линейно по параметру $x_A$, $x_B$ :

$$U_A(x_A + 1) = U_A(x) + U_A(1) \neq U_B(x_B + 1) =$$
$$= U_B(x) + U_B(1) \text{ при } x_A = x_B.$$

Нелинейный, линейный или более медленный, чем линейный, рост функции полезности

$U_A(x)$, $U_B(x)$ по величине вложений $x_A$, $x_B$ может быть использован для определения степени отношения к риску $R_A$, $R_B$ отсутствия финансовой эффективности $Э\Phi_A$, $Э\Phi_B$ при выборе того или иного варианта проекта ГИС.

При выборе варианта $A$ или $B$ проекта ГИС избегается риск $R_A$, $R_B$ потери финансовых вложений $I_A$, $I_B$, если функция полезности $U_A(x)$, $U_B(x)$ определяет предпочтение детерминированной величины полезности по отношению к случайной величине с тем же математическим ожиданием:

$$U_A(\sum_{i=1}^{n} p_{iA} x^{(i)}) > \sum_{i=1}^{n} p_{iA} U_A(x^{(i)});$$

$$U_B(\sum_{i=1}^{n} p_{iA} x^{(i)}) > \sum_{i=1}^{n} p_{iA} U_B(x_A^{(i)}),$$

$$\sum_{i=1}^{n} p_i = 1,\ p_i \geq 0,\ i = \overline{1,n}.$$

Коэффициент $p_{iA}$, $p_{iB}$ можно определить как вероятность возникновения ситуации $x_A^{(i)}$, $x_B^{(i)}$. В этом случае $U_A(\sum_i p_{iA} x_A^{(i)})\frac{1}{2}$, $U_B(\sum_i p_{iA} x_A^{(i)})$ полезность детерминированной величины $M_A(x_A)$, $M_B(x_B)$ определяется ожидаемой полезностью случайной величины $x_A$, $x_B$:

$$M(U_A(x_A)) = \sum_i p_{iA} U_A(x_A^{(i)});$$

$$M(U_B(x_A)) = \sum_i p_{iA} U_B(x_A^{(i)});$$

$$U_A(M(x_A)) > M(U_A(x_A));$$

$$U_B(M(x_B)) > M(U_B(x_B)),$$

детерминированная величина $M_A(x_A)$, $M_B(x_B)$ предпочтительнее случайной величины $x_A$, $x_B$. Величина разности функции полезности и детерминированной величины

$$\Phi_A = U_A(M(x)) - M(U_A(x))$$

или

$$\Phi_A = U_A(\sum_i p_i x^{(i)}) - \sum_i p_i U_A(x^{(i)})$$

может трактоваться как премия, которую готов платить инвестор за то, чтобы застраховаться от случайного характера величины $x_A$, $x_B$ и определять деятельность по детерминированной величине $M_A(x_A)$, $M_B(x_B)$.

Величина $\Phi_A$ является премией за риск $R_A$, $R_B$. Такую величину необходимо доплатить к случайной величине $x_A$, $x_B$, чтобы уравнять ее по степени полезности с детерминированным вариантом $M_A(x_A)$, $M_B(x_B)$.

Предприятие сервисных услуг ООО «Ландшафтная мастерская» (г. Тольятти), работая на сложных рынках наукоемкой продукции, получает дополнительную прибыль, которая образуется в результате инновационной деятельности, направленной на оказание новых видов услуг с новыми свойствами и качествами (например, в части использования ГИС). Желание получить дополнительную прибыль влечет за собой и дополнительный риск, например обусловленный возможными ошибками в прогнозировании поведения потребителей новых видов услуг.

В качестве примера функции полезности рассматривается чистая приведенная стоимость доходов от создания и внедрения некоторого варианта проекта ГИС (ООО «Ландшафтная мастерская») из числа разрабатываемых различных альтернативных варианта $A$ (многоуровневая ГИС города для формирования материалов городского кадастра и частично материалов сельского кадастра для пригородных районов) и варианта $B$ (муниципальная ГИС на уровне муниципалитета, районов города, участков для планирования межрайонных связей) проекта ГИС с начальными инвестициями при условии равенства инвестиций $I_A = 0{,}85 \cdot I_B$ (табл. 1) .

*Таблица 1*

***Значения функции полезности $U_A(x_A)$, $U_B(x_B)$ на основе чистой приведенной стоимости доходов от соответствующего варианта A, B проекта ГИС формирования материалов кадастра***

| Чистая приведенная стоимость доходов, $x_A$, $x_B$, *условн. ед.* | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Функция полезности, $U_A(x_A)$, *условн. ед.* | 25 | 69 | 175 | 650 | 1050 | 1150 | 1200 |
| Функция полезности, $U_B(x_B)$, *условн. ед.* | 20 | 50 | 190 | 600 | 850 | 1200 | 1380 |

Функция полезности $U_A(x_A)$, $U_B(x_B)$ является выпуклой при $x_A$, $x_B < 40$, примерно линейной при $40 < x_A, x_B < 50$ и вогнутой при $x > 50$.

Оптимальная полезность $0{,}5 \cdot 20 + 0{,}5 \cdot 40 = 30$ *условн. ед.*, полезность детерминированной величины $U(30) = 18$ *условн. ед.* Предпочитая случайную величину детерминированной, инвестор выигрывает $30 - 18 = 12$ *условн. ед.* Значение функции $U_A(x_A)$, $U_B(x_B)$ на интервале $x > 50$ $U_A(50) = 28$ *условн. ед.*, $U_B(50) = 21$ *условн. ед*.

Предельная полезность, приходящаяся на денежную единицу, должна быть одинаковой для всех видов услуг

$$\frac{\partial U}{\partial x_i}(x^*) / p_i = \frac{\partial U}{\partial x_k}(x^*) / p_k = \lambda \quad i,k = 1,\ldots,n.$$

Равные предельные полезности, приходящиеся на расходуемую денежную единицу, рав-

ны множителю $\lambda$, который поэтому можно считать предельной полезностью.

Повышение экономической эффективности сервисного центра по предоставлению консалтинговых и информационных услуг с использованием ГИС (ООО «Ландшафтная мастерская») может зависеть от полученного дохода, который находится в зависимости от стоимости оказания предлагаемой услуги и количества клиентов. Согласно традиционной концепции современные сервисные центы стремятся повысить стоимость оказания услуги и количество клиентов. Данная концепция дает возможность максимизации дохода сервисного центра за счет максимизации цены на оказание услуг:

$$Z = \sum_{i=1}^{n} C_{ij} V_i \to \max; \tilde{N} \to \max,$$

где $Z$ – суммарный доход сервисного центра; $C_{ij}$ – стоимость услуги по использованию $i$-ой услуги и $j$-го варианта проекта ГИС; $V_{ij}$ – количество клиентов сервисного центра. Повышение доходов сервисного центра может достигаться за счет повышения цены на услугу или за счет увеличения числа клиентов:

$$Z \uparrow = \sum_{i=1}^{n} C_{ij} \uparrow V_i = \sum_{i=1}^{n} C_{ij} V_i \uparrow .$$

Увеличение числа клиентов сервисного центра достигается за счет введения нового вида услуг. Экономическая оценка эффективности использования вариантов проекта ГИС позволяет оценить результативность и эффективность деятельности сервисного центра на рынке услуг, а также разработать направления по повышению имеющегося спектра услуг.

Необходимо отметить экономическую эффективность внедрения варианта $B$ – муниципальная ГИС на уровне муниципалитета, районов города, участков для планирования межрайонных связей проекта ГИС с начальными инвестициями $I_B$, при условии, что $I_A = 0{,}85 \bullet I_B$ по сравнению с вариантом $A$ (многоуровневая ГИС города для формирования материалов городского кадастра и частично материалов сельского кадастра для пригородных районов). Рассмотренный экономико-математический метод можно использовать в решении других практических проблем: при построении схем поведения внутреннего нарушителя и разработке системы защиты ГИС от несанкционированного доступа, при анализе особенностей процесса оказания услуги по диагностике, мониторингу зеленых насаждений, для имитации последствий осуществления нарушения целостности диагностических данных при воздействиях внутреннего нарушителя на отдельные компоненты ГИС.

Разработанный алгоритм оказания услуги использования варианта проекта ГИС данных при диагностике, мониторинге зеленых насаждений с использованием ГИС обеспечивает проведение эффективной диагностики компонентов, модулей ГИС.

Проверка эффективности внедрения проекта ГИС осуществлялась с использованием предложенного экономико-математического метода информационных компонентов при проведении разработки, использования вариантов проекта ГИС, которая определялась задачей вычисления условного максимума функции предельной полезности на основе чистой приведенной стоимости доходов от соответствующего варианта проекта.

*Библиографический список*

1. Черенков А. П. Информационные системы для экономистов : учеб. пособие / Моск. акад. экономики и права. – М. : Экзамен, 2004.

2. Шлегель О. А. Математическая модель процесса руководства предприятием сферы сервиса // Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений : материалы международной науч.-практ. конф. В 2 ч. Ч. 1 / отв. ред. Л. А. Тягунова. – Саратов : Изд-во «Научная книга», 2008. – 355 с.

3. Шлегель О. А., Ерохина Л. И., Молясы М., Рекуч В. Синергетика и динамические экономические математические модели // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем : сб. ст. международной науч.-технич. конференции. Ч. II. – Тольятти : Изд-во ТГУС, 2007. – 175 с.

4. Шлегель О. А., Генералов Д. Н., Куница И. М. Использование модели управления для анализа и сокращения рисков в жизненном цикле программных средств // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем : сб. ст. VI международной науч.-практ. конф. / Поволжский государственный университет сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2009.

***O. A. Schlegel****
**Schlegel Oleg, Doctor of Technical science, Professor of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_pmii@tolgas.ru
***A. N. Kryuchkov****
**Kryuchkov Andrey, graduate student of*
*Russian State University of A. I. Herzen, St. Petersburg*
lmtlt@yandex.ru

## EFFECTIVENESS OF GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEMS FOR FORMING INVENTORY MATERIALS

*Key words: effectiveness of geographic information systems, types of geographic information systems, forming inventory materials, utility function.*

*Design, development and use of geographic information systems are essential in the formation of inventory materials in various fields. To meet the challenges of planning and management of inter-district links, as well as monitoring, planning and management of urban sectors, it is appropriate to use remote sensing, global databases and expert systems. Economic grounds and the use of more efficient version of the project to create geographic information system are highly important. The utility function determines the benefit of this option of remote sensing project to a certain extent, for example, such as net present value or project profitability rate.*

*© Шлегель О. А., Крючков А. Н., 2011*

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 330.4

***Т. В. Никитенко****

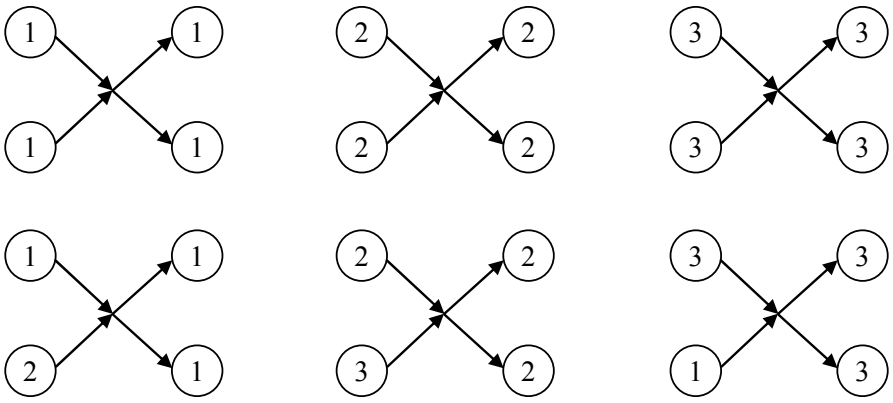
**Никитенко Татьяна Владимировна, кандидат физико-математических наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
kaf_vm@tolgas.ru

# ПРЕДЕЛЬНЫЕ ТЕОРЕМЫ ДЛЯ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Ключевые слова: система взаимодействующих предприятий трех видов, классификация состояний системы, предельные теоремы состояния системы.*

*Рассматривается система взаимодействующих предприятий трех видов. Рассмотрена классификация состояний системы. При одновременном росте объема и промежутка времени $\Delta \to 0$ доказаны предельные теоремы.*

Рассматривается система из трех видов предприятий. Всего $N$ предприятий, из них $n_1$ – первого вида, $n_2$ – второго вида и $n_3$ – третьего вида, $n_1 + n_2 + n_3 = N$. С равной вероятностью любое из предприятий взаимодействует с другим. После взаимодействия может происходить переход предприятия из одного вида в другой. При этих взаимодействиях происходят превращения по следующей системе:




При взаимодействии предприятия с собой оно остается того же вида.

Предполагается, что существует $\Delta > 0$, такая, что взаимодействия происходят только в моменты времени $k \cdot \Delta$, $k = 1, 2, 3,\ldots$ и причем только одно превращение в каждый из этих моментов.

Число предприятий $i$-го вида в момент времени $t = k \cdot \Delta$ обозначим $n_i(t)$. В любой момент времени число предприятий равно $N$. Поэтому состояние системы в момент времени $t$ определяются значениями $n_1(t)$ и $n_2(t)$.

Введем множество возможных состояний системы:

$$L_N = \left\{ \left(n_1, n_2\right) : 0 \le n_1 + n_2 \le N;\ n_1, n_2 = 0, 1, 2, ..., N \right\}.$$

Вектор $\left(n_1\left(k \cdot \Delta\right), n_2\left(k \cdot \Delta\right)\right)$ является случайным со значениями на множестве $L_N$. Распределение $\left(n_1\left(0\right), n_2\left(0\right)\right)$ является начальным. Нас интересует дальнейшее изменение системы.

Последовательность $\left\{\left(n_1\left(k \cdot \Delta\right), n_2\left(k \cdot \Delta\right)\right)\right\}_{k=0}^{\infty}$ образует цепь Маркова.

Введем обозначения:

$$P_N\left(m_1, m_2, 0\right) = P\left(n_1\left(0\right) = m_1, n_2\left(0\right) = m_2\right),$$

$$P_N\left(m_1, m_2, \Delta\right) = \sum_{L_N}\sum P\left(n_1\left(\Delta\right) = m_1, n_2\left(\Delta\right) = m_2 \,/\, n_1\left(0\right) = n_1,\ n_2\left(0\right) = n_2\right),$$

$$P_N\left(m_1, m_2, k\Delta\right) = \sum\sum_{L_N} P\left(n_1\left(k\Delta\right) = m_1, n_2\left(k\Delta\right) = m_2 \,/\, n_1\left(\left(k-1\right)\Delta\right) = n_1,\ n_2\left(\left(k-1\right)\Delta\right) = n_2\right),$$

где $\left(m_1, m_2\right) \in L_N$.

Положим

$$H_3\left(t\right) = n_1\left(t\right)\cdot n_2\left(t\right)\cdot n_3\left(t\right),\ t = k\Delta,\ k = 0, 1, 2, ...$$

В работе будет проведена классификация состояний системы при одновременном росте общего числа предприятий и $\Delta \to 0$ доказаны предельные теоремы. Как вспомогательный материал будут рассмотрены две задачи Коши.

## 1. Классификация состояний системы

Пусть начальное распределение задано. Система определяется следующей цепью Маркова:

$$(1.1)\ P_N\left(n_1, n_2, \left(k+1\right)\Delta\right) = \frac{1}{N^2}\left(\left(n_1^2 + n_2^2 + \left(N - n_1 - n_2\right)^2\right)P_N\left(n_1, n_2, k\Delta\right) +$$

$$+2\left(n_1 - 1\right)\left(n_2 + 1\right)P_N\left(n_1 - 1, n_2 + 1, k\Delta\right) + 2\left(n_1 + 1\right)\left(N - n_1 - n_2 - 1\right)P_N\left(n_1 + 1, n_2, k\Delta\right)\right),$$

где $\left(n_1, n_2\right) \in L_N,\ k = 0, 1, 2, ...$

Обозначим

$B_N = \left\{\left(0, 0\right), \left(0, N\right), \left(N, 0\right)\right\};\ T_N = L_N \setminus B_N;$

$D_N = T_N \setminus \left\{\left(1, 0\right), \left(N-1, 1\right), \left(0, N-1\right)\right\};$

$C_N^1 = \left\{\left(n_1, 0\right) : n_1 = 1, 2, 3, ..., N-1\right\};$

$C_N^2 = \left\{\left(0, n_2\right) : n_2 = 1, 2, 3, ..., N-1\right\};$

$C_N^3 = \left\{\left(n_1, N - n_1\right) : n_1 = 1, 2, 3, ..., N-1\right\};$

$C_N = C_N^1 \bigcup C_N^2 \bigcup C_N^3.$

Состояние системы описывается случайным вектором

$$Z_N\left(k\Delta\right) = \left(n_1\left(k\Delta\right), n_2\left(k\Delta\right)\right),\ k = 0, 1, 2, ...$$

***Лемма 1.1.*** При любом $\Delta$ и любом начальном распределении система определяет цепь Маркова, для которой $T_N$ является множеством невозвратных состояний, а $B_N$ является множеством возвратных состояний.

*Доказательство.* Из условия взаимодействия предприятий следуют равенства:

$$(1.2)\ P\left(z_N\left(\left(k+1\right)\Delta\right) = \left(n_1, n_2\right) / z_N\left(k\Delta\right) = \left(n_1, n_2\right)\right) = \frac{1}{N^2}\left(n_1^2 + n_2^2 + \left(N - n_1 - n_2\right)^2\right),$$

$$(1.3)\ P\left(z_N\left(\left(k+1\right)\Delta\right) = \left(n_1 - 1, n_2 + 1\right) / z_N\left(k\Delta\right) = \left(n_1, n_2\right)\right) = \frac{2}{N^2}n_1 n_2,$$

$$(1.4)\ P\left(z_N\left(\left(k+1\right)\Delta\right) = \left(n_1, n_2 + 1\right) / z_N\left(k\Delta\right) = \left(n_1, n_2\right)\right) = \frac{2}{N^2}n_2\left(N - n_1 - n_2\right),$$

$$(1.5)\ P\left(z_N\left(\left(k+1\right)\Delta\right) = \left(n_1 - 1, n_2\right) / z_N\left(k\Delta\right) = \left(n_1, n_2\right)\right) = \frac{2}{N^2}n_1\left(N - n_1 - n_2\right),$$

при $k = 1, 2, 3, \ldots$ и $\left(n_1, n_2\right) \in L_N$.

Из равенства (1.2) следует, что

$$P\left(z_N\left(\left(k+1\right)\Delta\right) = \left(0, 0\right) / z_N\left(k\Delta\right) = \left(0, 0\right)\right) = 1,$$

$$P\left(z_N\left(\left(k+1\right)\Delta\right) = \left(N, 0\right) / z_N\left(k\Delta\right) = \left(N, 0\right)\right) = 1,$$

$$P\left(z_N\left(\left(k+1\right)\Delta\right) = \left(0, N\right) / z_N\left(k\Delta\right) = \left(0, N\right)\right) = 1,$$

при $k = 0, 1, 2, \ldots$. Значит, любое состояние $B_N$ является возвратным (и даже поглощающим).

С нулевой вероятностью исходя из любого состояния, принадлежащего $D_N$, за конечный промежуток времени можно попасть в какое-нибудь состояние из $C_N$. Из возвратного состояния достижимы только возвратные состояния. Значит, $T_N$ является множеством невозвратных состояний, если любое состояние из $C_N$ является невозвратным.

Из равенств (1.2) – (1.5) следует:

$$P\left(z_N\left(k\Delta\right)=\left(n_1,0\right), z_N\left(k\Delta\right)\neq\left(n_1,0\right)/\, Z_N\left(0\right)=\left(n_1,0\right)\right)=0$$

при любом $k$ и $\left(n_1,0\right)\in C_N^1$. Следовательно, любое состояние $C_N^1$ является невозвратным.

Аналогично доказывается, что любое состояние из $C_N^2$ и $C_N^3$ являются невозвратными. Тогда $C_N$ является множеством невозвратных состояний.

Лемма доказана.

Вероятность исходя из состояния $\left(k_1,k_2\right)\in T_N$, попасть когда-нибудь в состояние $\left(i,j\right)\in B_N$, обозначим $X^{(i,j)}\left(k_1,k_2\right)$.

***Теорема 1.*** При любом начальном распределении и любом $\Delta$

I. $\lim\limits_{k\to\infty} P\left(z_N\left(k\Delta\right)\notin B_N\right)=0$.

II. Набор вероятностей $\left\{X^{(0,0)}\left(k_1,k_2\right):\left(k_1,k_2\right)\in T_N\right\}$ определяется из следующей системы уравнений:

$$\frac{1}{N^2}\left(k_1k_2+k_1\left(N-k_1-k_2\right)+k_2\left(N-k_1-k_2\right)\right)X^{(0,0)}\left(k_1,k_2\right)-\frac{2}{N^2}k_1k_2\,X^{(0,0)}\left(k_1+1,k_2-1\right)-$$

$$-\frac{2}{N^2}k_1\left(N-k_1-k_2\right)X^{(0,0)}\left(k_1-1,k_2\right)-\frac{2}{N^2}k_2\left(N-k_1-k_2\right)X^{(0,0)}\left(k_1,k_2+1\right)=0$$

при $\left(k_1,k_2\right)\in C_N$,

$$X^{(0,0)}\left(1,0\right)=1,\ \ X^{(0,0)}\left(N-1,1\right)=X^{(0,0)}\left(0,N-1\right)=0.\sqrt{}$$

III. Набор вероятностей $\left\{X^{(N,0)}\left(k_1,k_2\right):\left(k_1,k_2\right)\in T_N\right\}$ определяется из следующей системы уравнений:

$$\frac{1}{N^2}\left(k_1k_2+k_1\left(N-k_1-k_2\right)+k_2\left(N-k_1-k_2\right)\right)X^{(N,0)}\left(k_1,k_2\right)-\frac{1}{N^2}k_1k_2\,X^{(N,0)}\left(k_1+1,k_2-1\right)-$$

$$-\frac{1}{N^2}k_1\left(N-k_1-k_2\right)X^{(N,0)}\left(k_1-1,k_2\right)-\frac{1}{N^2}k_2\left(N-k_1-k_2\right)X^{(N,0)}\left(k_1,k_2+1\right)=0,$$

при $\left(k_1,k_2\right)\in C_N$,

$$X^{(N,0)}\left(N-1,1\right)=1,\ \ X^{(N,0)}\left(1,0\right)=X^{(N,0)}\left(0,N-1\right)=0.$$

Доказательство теоремы 1 следует непосредственно из леммы 1.1 и теоремы 1 [2, с. 393].

## 2. Линейные дифференциальные уравнения для плотностей предельных распределений

Определим множества:

$$R_+=\left\{x:x\in R,\,x\geq 0\right\};\ R_+^2=R_+\times R_+;\ V=R_+\setminus\left\{\infty\right\};$$

$$L=\left\{\left(x_1,x_2\right):\left(x_1,x_2\right)\in R_+^2,\ 0\leq x_1+x_2\leq 1\right\};$$

$$D\left(L\right)=\left\{\left(x_1,x_2\right):\left(x_1,x_2\right)\in L,\ x_1x_2\left(1-x_1-x_2\right)=0\right\}.$$

Введем функцию $g: L\to R$. Будем предполагать, что функция $g$ обладает следующими свойствами:

(2.1) $g$ имеет непрерывные первые частные производные по $x_1$ и $x_2$,

(2.2) $\iint\limits_L g\left(x_1,x_2\right)dx_1dx_2=1$,

(2.3) g ≥ 0 на $L$,

(2.4) $g\Big|_{D(L)}\equiv 0$.

Введем еще одну функцию $f: R^2\to R$. Предполагается, что функция $f$ обладает следующими свойствами:

(2.5) $f$ имеет непрерывные первые частные производные по $x_1$ и $x_2$,

(2.6) $\int\limits_0^\infty\int\limits_0^\infty f\left(x_1,x_2\right)dx_1dx_2=1$,

(2.7) $f \geq 0$ на $R^2$,

(2.8) если $x_1 \leq 0$ или $x_2 \leq 0$, то $f(x_1, x_2) = 0$,

(2.9) носитель функции $f$ компактен.

Рассмотрим следующую задачу Коши для линейного дифференциального уравнения:

(2.10) $\varphi'_t(x_1, x_2, t) + 2\left(x_1^2 + 2x_1x_2 - x_1\right)\varphi'_{x_1}(x_1, x_2, t) - 2\left(x_2^2 + 2x_1x_2 - x_2\right)\varphi'_{x_2}(x_1, x_2, t) = 0$

(2.11) $\varphi(x_1, x_2, 0) = g(x_1, x_2)$.

Используя теорему о существовании и единственности [3, с. 236], получаем, что в $L \times V$ существует единственная функция $\varphi(x_1, x_2, t)$, обладающая следующими свойствами:

(2.12) $\varphi$ имеет непрерывные первые частные производные по $x_1$, $x_2$ и $t$;

(2.13) удовлетворяет уравнению (2.10);

(2.14) $\varphi(x_1, x_2, 0) = g(x_1, x_2)$.

Из-за линейности дифференциального уравнения (2.10) функция $\varphi$ обладает следующим свойством:

(2.15) если $\tau$ является множеством точек некоторой характеристической кривой уравнения (2.10), тогда функция $\varphi$ на $\tau$ постоянна.

***Лемма 2.1.*** Пусть функция обладает свойствами (2.12), (2.13) и (2.14). Тогда

(2.16) $\varphi\Big|_{D(L)\times V} = 0$,

(2.17) $\varphi \geq 0$ на $L \times V$.

*Доказательство.* Характеристические кривые уравнения (2.10) находятся из следующей системы дифференциальных уравнений:

$$(2.18)\quad \begin{cases} \dfrac{\partial x_1}{\partial S} = x_1^2 + 2x_1x_2 - x_1 \\ \dfrac{\partial x_2}{\partial S} = -\left(x_2^2 + 2x_1x_2 - x_2\right) \\ \dfrac{\partial t}{\partial S} = \dfrac{1}{2}. \end{cases}$$

Решение системы (2.18) найдено в [1].

Характеристическая кривая, проходящая через точку $(z_1, z_2, t') \in L \times V$, задается системой (2.19):

$$\begin{cases} x_1(S, z_1, z_2, t') = e^{-S}\sum\limits_{n=1}^{\infty}\Pi_n^1(z_1, z_2)\left(1 - e^{-S}\right)^{n-1} \\ x_2(S, z_1, z_2, t') = e^{-S}\sum\limits_{n=1}^{\infty}\Pi_n^2(z_1, z_2)\left(1 - e^{-S}\right)^{n-1} \\ t(S, z_1, z_2, t') = \dfrac{1}{2}S + t', \end{cases}$$

где $\Pi_n^1(z_1, z_2)$, $\Pi_n^2(z_1, z_2)$ многочлены от $z_1, z_2$.

Формулы для $\Pi_n^1$ и $\Pi_n^2$ даны в [1]. В дальнейшем понадобятся только следующие свойства этих многочленов:

(2.20) $\Pi_n^i(z_1, z_2) = 0$ тогда и только тогда, когда $z_1 = 0$ и $z_2 = 0$ и при всех $n$;

(2.21) $\Pi_n^1(z_1, z_2) + \Pi_n^2(z_1, z_2) = 1$ тогда и только тогда, когда $z_1 + z_2 = 1$ и при всех $n$.

Используя вышесказанное, получаем, что для любой точки $(x_1, x_2, t) \in D(L) \times V$ существует точка $(x_1', x_2', 0) \in D(L) \times \{0\}$, такая, что точки $(x_1, x_2, t)$ и $(x_1', x_2', 0)$ принадлежат одной и той же характеристической кривой уравнения (2.10). А так как функция $\varphi$ обладает свойствами (2.14), (2.15) и $g$ обладает свойством (2.4), то $\varphi$ обладает свойством (2.16).

Так как для каждой точки $(x_1, x_1, t) \in L \times V$ существует характеристическая кривая уравнения (2.10), проходящая через точку $(x_1, x_2, t)$ и имеющая общую точку (причем единственную) с поверх-

ностью $L\times\{0\}$, и $g$ обладает свойством (2.3), а $\varphi$ обладает свойствами (2.14), (2.15), то $\varphi$ обладает свойством (2.17).

***Лемма 2.2.*** Пусть функция $\varphi$ обладает свойствами (2.12), (2.13) и (2.14). Тогда для любого $t\in V$ выполняется следующее равенство:

(2.22) $\iint\limits_S \varphi(x_1, x_2, t)\,dx_1dx_2 = 1.$

*Доказательство.* Из свойства (2.2) для функции $g$ и (2.14) для $\varphi$ следует, что равенство (2.22) выполняется при $t = 0$.

Пусть $t > 0$. Справедлива цепочка равенств:

$$\iint\limits_L \varphi(x_1, x_2, t)\,dx_1dx_2 = \iint\limits_L\left(\int\limits_0^t \varphi(x_1, x_2, t)\,dt\right)dx_1dx_2 + 1 \overset{(1)}{=} \int\limits_0^t\left(\iint\limits_L\left(2x_2^2 + 2x_1x_2 - x_2\right)\varphi_{x_2}(x_1, x_2, t) -\right.$$

$$\left.-2\left(x_1^2 + 2x_1x_2 - x_1\right)\varphi_{x_1}(x_1, x_2, t)\right)dx_1dx_2\Big)dt + 1 \overset{(2)}{=} -\int\limits_0^t\left(\int\limits_{D(L)} 2\left(x_2^2 + 2x_1x_2 - x_2\right)\varphi(x_1, x_2, t)\,dx_1 +\right.$$

$$\left.+2\left(x_1^2 + 2x_1x_2 - x_1\right)\varphi(x_1, x_2, t)\,dx_2 + 1\right) \overset{(3)}{=} 1.$$

Равенство (1) справедливо, так как $\varphi$ обладает свойствами (2.12) и (2.13). Используя формулу Грина, получаем равенство (2). Функция $\varphi$ обладает свойством (2.16), поэтому равенство (3) верно.

На $R^2 \times V$ определим функцию $P^g$:

$$P^g(x_1, x_2, t) = \begin{cases}\varphi(x_1, x_2, t), & \text{при } (x_1, x_2)\in L,\\ 0, & \text{при } (x_1, x_2)\notin L.\end{cases}$$

Так как функция $\varphi$ обладает свойствами (2.16) и (2.22), то функция $P^g$ является плотностью распределения некоторого случайного вектора.

***Лемма 2.3.*** Пусть $T\in V$. Тогда для любого $\varepsilon > 0$ существует целое число $N(\varepsilon) > 0$, такое, что для любого $N > N(\varepsilon)$ и любой точки $(x_1, x_2, t)\in R^2\times[0; T]$ выполняется неравенство:

$$\left|P^g\left(x_1, x_2, t + \frac{1}{N}\right) - \left(\left(x_1^2 + x_2^2 + (1 - x_1 - x_2)\right)P^g(x_1, x_2, t) +\right.\right.$$

$$+2\left(x_1 - \frac{1}{N}\right)\left(x_2 + \frac{1}{N}\right)P^g\left(x_1 - \frac{1}{N}, x_2 + \frac{1}{N}, t\right) +$$

$$+2\left(x_1 - \frac{1}{N}\right)\left(1 - x_1 - x_2 + \frac{1}{N}\right)P^g\left(x_1, x_2 - \frac{1}{N}, t\right) +$$

$$\left.\left.+2\left(x_1 + \frac{1}{N}\right)\left(1 - x_1 - x_2 - \frac{1}{N}\right)P^g\left(x_1 + \frac{1}{N}, x_2, t\right)\right)\right| < \frac{\varepsilon}{N}.$$

*Доказательство.* Вне множества $(L\setminus D(L))\times V$ функция $P^g$ зануляется. Поэтому неравенство (2.23) нужно доказать только для $(x_1, x_2, t)\in(L\setminus D(L))\times[0; T]$.

На $L\times V$ функция $P^g$ совпадает с $\varphi$ и обладает всеми ее свойствами.

Используя разложение в ряд Тейлора с дополнительным членом в форме Пеано, получаем, что для любой точки $(x_1, x_2, t)\in(L\setminus D(L))\times V$ существуют числа $\theta, \theta_1, \theta_2, \theta_3$, принадлежащие интервалу [0, 1], для которых выполняются следующие равенства:

(2.24) $P^g\left(x_1, x_2, t + \frac{1}{N}\right) = P^g(x_1, x_2, t) + \frac{1}{N}P_t^g\left(x_1, x_2, t + \theta\frac{1}{N}\right);$

(2.25) $P^g\left(x_1 - \frac{1}{N}, x_2 + \frac{1}{N}, t\right) = P^g(x_1, x_2, t) + \frac{1}{N}\left(P_{x_2}^g\left(x_1 - \theta_1\frac{1}{N}, x_2 + \theta_1\frac{1}{N}, t\right) -\right.$

$$\left.-P_{x_1}^g\left(x_1 - \theta_1\frac{1}{N}, x_2 + \theta_1\frac{1}{N}, t\right)\right);$$

(2.26) $P^g\left(x_1, x_2 - \frac{1}{N}, t\right) = P^g\left(x_1, x_2, t\right) - \frac{1}{N} P^g_{x_2}\left(x_1, x_2 - \theta_2 \frac{1}{N}, t\right);$

(2.27) $P^g\left(x_1 + \frac{1}{N}, x_2, t\right) = P^g\left(x_1, x_2, t\right) + \frac{1}{N} P^g_{x_1}\left(x_1 + \theta_3 \frac{1}{N}, x_2, t\right).$

Используя эти равенства и свойство (2.13) функции $\varphi$, получаем

$$\left|P^g\left(x_1, x_2, t + \frac{1}{N}\right) - \left(\left(x_1^2 + x_2^2 + \left(1 - x_1 - x_2\right)^2\right) P^g\left(x_1, x_2, t\right) + \right.$$

$$+2\left(x_1 - \frac{1}{N}\right)\left(x_2 + \frac{1}{N}\right) P^g\left(x_1 - \frac{1}{N}, x_2 + \frac{1}{N}, t\right) + 2\left(x_2 - \frac{1}{N}\right)\left(1 - x_1 - x_2 + \frac{1}{N}\right) P^g\left(x_1, x_2 - \frac{1}{N}, t\right) +$$

$$\left. +2\left(x_1 + \frac{1}{N}\right)\left(1 - x_1 - x_2 - \frac{1}{N}\right) P^g\left(x_1 + \frac{1}{N}, x_2, t\right)\right)\right| \le \frac{1}{N}\left(I_1^N\left(x_1, x_2, t\right) + \frac{1}{N} I_2^N\left(x_1, x_2, t\right)\right),$$

где

$$I_1^N\left(x_1, x_2, t\right) = \left|P_t^g\left(x_1, x_2, t + \theta \frac{1}{N}\right) - P_t^g\left(x_1, x_2, t\right)\right| + 2x_1 x_2 \left|P^g_{x_2}\left(x_1 - \theta_1 \frac{1}{N}, x_2 + \theta_1 \frac{1}{N}, t\right) - \right.$$

$$\left. - P^g_{x_2}\left(x_1, x_2, t\right)\right| + 2x_2\left(1 - x_1 - x_2\right)\left|P^g_{x_2}\left(x_1, x_2 - \theta_2 \frac{1}{N}, t\right) - P^g_{x_2}\left(x_1, x_2, t\right)\right| +$$

$$+2x_1\left(1 - x_1 - x_2\right)\left|P^g_{x_1}\left(x_1 + \theta_3 \frac{1}{N}, x_2, t\right) - P^g_{x_1}\left(x_1, x_2, t\right)\right| + 2x_1\left|P^g\left(x_1 - \frac{1}{N}, x_2 + \frac{1}{N}, t\right) - \right.$$

$$\left. - P^g\left(x_1 + \frac{1}{N}, x_2, t\right)\right| + 2x_2\left|P^g\left(x_1, x_2 - \frac{1}{N}, t\right) - P^g\left(x_1 - \frac{1}{N}, x_2 + \frac{1}{N}, t\right)\right| +$$

$$+2\left(1 - x_1 - x_2\right)\left|P^g\left(x_1 + \frac{1}{N}, x_2, t\right) - P^g\left(x_1, x_2 - \frac{1}{N}, t\right)\right|,$$

$$I_2^N\left(x_1, x_2, t\right) = 2\left|P^g\left(x_1 - \frac{1}{N}, x_2 + \frac{1}{N}, t\right) + P^g\left(x_1, x_2 - \frac{1}{N}, t\right) + P^g\left(x_1 + \frac{1}{N}, x_2, t\right)\right|.$$

Функция $P^g$ непрерывна на $L \times V$, она ограничена на ограниченном замкнутом множестве. Поэтому $\left|P^g\left(x_1, x_2, t\right)\right| < c$ на $L \times V$.

На множестве $L \times [0; T]$ функция $P^g$ имеет непрерывные частные производные первого порядка. Непрерывная функция на компактном множестве равномерно непрерывна. Поэтому для любого $\varepsilon_1 > 0$ существует $\delta\left(\varepsilon_1\right) > 0$, что $\max\left\{\left|x_1' - x_1''\right|, \left|x_2' - x_2''\right|, \left|t' - t''\right|\right\} < \delta\left(\varepsilon_1\right)$ влечет за собой неравенства

$$\left|P^g\left(x_1', x_2', t'\right) - P^g\left(x_1'', x_2'', t''\right)\right| < \varepsilon_1,$$

$$\left|P^g_{x_1}\left(x_1', x_2', t'\right) - P^g_{x_1}\left(x_1'', x_2'', t''\right)\right| < \varepsilon_1,$$

$$\left|P^g_{x_2}\left(x_1', x_2', t'\right) - P^g_{x_2}\left(x_1'', x_2'', t''\right)\right| < \varepsilon_1,$$

$$\left|P_t^g\left(x_1', x_2', t'\right) - P_t^g\left(x_1'', x_2'', t''\right)\right| < \varepsilon_1.$$

Следовательно, если $\varepsilon_1 = \frac{\varepsilon}{8}$ и $N > \max\left\{\frac{1}{\delta\left(\varepsilon_1\right)}, \frac{12c}{\varepsilon}\right\}$, то

$$\frac{1}{N}\left(I_1^N\left(x_1, x_2, t\right) + \frac{1}{N} I_2^N\left(x_1, x_2, t\right)\right) < \varepsilon.$$

Так как $T$ было выбрано произвольно, то лемма доказана.

Рассмотрим следующую задачу Коши:

(2.28) $P_t(x_1, x_2, t) = 2x_1 P_{x_1}(x_1, x_2, t) - 2x_2 P(x_1, x_2, t)$,

(2.29) $P\Big|_{R^2\times\{0\}} = f$.

На $R^2 \times R_+$ определена функция $P^f$:

$$P^f(x_1, x_2, t) = f\left(x_1 e^{2t}, x_2 e^{-2t}\right).$$

Нетрудно заметить, что $P^f$ удовлетворяет уравнению (2.28) и условию (2.29).

Функция $f$ обладает свойствами (2.6) и (2.7). Тогда для некоторого случайного вектора функция $P^f$ является плотностью распределения.

***Лемма 2.4.*** Пусть $T \in V$. Для любого $\varepsilon > 0$ существует целое число $N(\varepsilon) > 0$, такое, что для любого $N > N(\varepsilon)$ и для любых $n_1, n_2 = 0, 1, 2, \ldots$ выполняется неравенство:

$$(2.30)\ \left| P^f\left(\frac{n_1}{\sqrt{N}}; \frac{n_2}{\sqrt{N}}; t + \frac{1}{N}\right) - \frac{1}{N^2}\left(\left(n_1^2 + n_2^2 + \left(N - n_1 - n_2\right)\right) \cdot P^f\left(\frac{n_1}{\sqrt{N}}; \frac{n_2}{\sqrt{N}}; t\right) + \right.$$

$$+2(n_1 - 1)(n_2 + 1) P^f\left(\frac{n_1 - 1}{\sqrt{N}}; \frac{n_2 + 1}{\sqrt{N}}; t\right) + 2(n_2 - 1)(N - n_1 - n_2 + 1) P^f\left(\frac{n_1}{\sqrt{N}}; \frac{n_2 - 1}{\sqrt{N}}; t\right) +$$

$$\left. +2(n_1 + 1)(N - n_1 - n_2 - 1) P^f\left(\frac{n_1 + 1}{\sqrt{N}}; \frac{n_2}{\sqrt{N}}; t\right)\right)\Bigg| < \frac{\varepsilon}{N},$$

где $t \in [0; T]$.

Доказательство леммы 2.4 ведется методом, используемым для доказательства леммы 2.3.

## 3. Предельные теоремы

***Теорема 2.*** Предположим, что $\Delta = \frac{1}{N}$ и функция $g : L \to R$ обладает свойствами (2.1), (2.2), (2.3), (2.4). Предположим далее, что

$$(3.1)\ \lim_{N\to\infty} \max_{(n_1, n_2)\in L_N} \left| N^2 P_N(n_1, n_2, 0) - g\left(\frac{n_1}{N}; \frac{n_2}{N}\right)\right| = 0.$$

Тогда для любого $t \in V$ выполняется $\frac{1}{N} z_N\left(\frac{[tN]}{N}\right) \Rightarrow z(t)$ при $N \to \infty$,

где $z(t)$ – случайный вектор с плотностью распределения $P^g(x_1, x_2, t)$.

*Доказательство.* Из теоремы 7.8 [4] следует, что для доказательства теоремы достаточно показать, что для любого $t \in V$ справедливо следующее утверждение:

(3.2) если $\{n_1^N\}$ и $\{n_2^N\}$ любые последовательности и $(x_1, x_2) \in R^2$, $(n_1^N, n_2^N) \in L_N$ таковы, что $\frac{n_1^N}{N} \to x_1$ и $\frac{n_2^N}{N} \to x_2$ при $N \to \infty$, то $N^2 P_N\left(n_1^N, n_2^N, \frac{[tN]}{N}\right) \to P^g(x_1, x_2, t)$ при $N \to \infty$.

Для доказательства (3.2) докажем лемму.

***Лемма 3.1.*** Для любого $t \in V$ и любых $\varepsilon_1 > 0$, $\varepsilon_2 > 0$ существует целое число $N(\varepsilon_1, \varepsilon_2) > 0$, такое, что при любых $N > N(\varepsilon_1, \varepsilon_2)$ и любых $k \le [tN]$ выполняется неравенство

$$(3.3)\ \left| N^2 P_N\left(n_1, n_2, \frac{k}{N}\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, \frac{k}{N}\right)\right| < \left(1 - \frac{6}{N^2}\right)^k \varepsilon_1 + \sum_{e=0}^{k-1}\left(1 - \frac{6}{N^2}\right)^e \frac{\varepsilon_2}{N},$$

где $(n_1, n_2) \in L_N$.

*Доказательство.* Используя свойство (3.1), получаем, что существует целое число $\overline{N}(\varepsilon_1) > 0$ такое, что при любом $N > \overline{N}(\varepsilon_1)$ и для любой пары $(n_1, n_2) \in L_N$ выполняется неравенство

$$\left|N^2 P_N\left(n_1, n_2, 0\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, 0\right)\right| < \varepsilon_1.$$

По лемме 2.3 существует целое число $N(\varepsilon_2) > 0$, такое, что при любом $N > N(\varepsilon_2)$ и любом $k \le [tN]$ выполняется неравенство

$$\left|P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, \frac{k+1}{N}\right) - \frac{1}{N^2}\left(\left(n_1^2 + n_2^2 + \left(N - n_1 - n_2\right)^2\right)P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, \frac{k}{N}\right) + \right.$$

$$\left. +2\left(n_1 - 1\right)\left(n_1 + 1\right)P^g\left(\frac{n_1 - 1}{N}; \frac{n_1 + 1}{N}; \frac{k}{N}\right) + 2\left(n_1 + 1\right)\left(N - n_1 - n_2 - 1\right)\cdot P^g\left(\frac{n_1 + 1}{N}; \frac{n_2}{N}; \frac{k}{n}\right)\right) < \frac{\varepsilon_2}{N}$$

при $\left(n_1, n_2\right) \in L_N$.

Доказательство неравенства (3.3) для любых $\left(n_1, n_2\right) \in L_N$ и любого $N > \max\left\{\bar{N}_1\left(\varepsilon_1\right), N\left(\varepsilon_2\right)\right\}$ проведем индукцией по $k$.

Так как начальное распределение обладает свойством (3.1), то для $k = 0$ неравенство (3.3) выполняется при любых рассматриваемых $N$ и $\left(n_1, n_2\right)$.

Пусть $k = 1$. Тогда для любых $N > \max\left(\bar{N}_1\left(\varepsilon_1\right), N\left(\varepsilon_2\right)\right)$ и $\left(n_1, n_2\right) \in L$ выполняется цепочка неравенств:

$$\left|N^2 P_N\left(n_1, n_2, \frac{1}{N}\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, \frac{1}{N}\right)\right| \overset{(1)}{\le}$$

$$\le \frac{1}{N^2}\left(\left(n_1^2 + n_2^2 + \left(N - n_1 - n_2\right)^2\right)\left(N^2 P_N\left(n_1, n_2, 0\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, 0\right)\right) + \right.$$

$$+2\left(n_1 - 1\right)\left(n_2 + 1\right)\left(N^2 P_N\left(n_1 - 1, n_2 + 1, 0\right) - P^g\left(\frac{n_1 - 1}{N}, \frac{n_2 + 1}{N}, 0\right)\right) +$$

$$+2\left(n_2 - 1\right)\left(N - n_1 - n_2 + 1\right)\left(N^2 P_N\left(n_1, n_2 - 1, 0\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2 - 1}{N}, 0\right)\right) +$$

$$\left. +2\left(n_2 + 1\right)\left(N - n_1 - n_2 + 1\right)\left(N^2 P_N\left(n_1 + 1, n_2, 0\right) - P^g\left(\frac{n_1 + 1}{N}, \frac{n_2}{N}, 0\right)\right)\right) + \frac{\varepsilon_2}{N} \le \left(1 - \frac{6}{N^2}\right)\varepsilon_1 + \frac{\varepsilon_2}{N}.$$

Неравенство (1) получаем из (1.1) при $\Delta = \frac{1}{N}$ и леммы 2.3. Неравенство (2) следует из свойства (3.1) начального распределения.

Пусть $m < [tN]$. Предположим, что неравенство (3.5) выполняется при $k \le m$ и любых рассматриваемых $N$ и $\left(n_1, n_2\right)$. Проведем доказательство для $k = m + 1$. Используя неравенство (1.1) при $\Delta = \frac{1}{N}$, лемму (2.3) и предположение индукции, получаем, что для любого $N > \max\left(\bar{N}_1\left(\varepsilon_1\right), N\left(\varepsilon_2\right)\right)$ и любых $\left(n_1, n_2\right) \in L$ выполняется последовательность неравенств:

$$\left|N^2 P_N\left(n_1, n_2, \frac{m+1}{N}\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, \frac{m+1}{N}\right)\right| \le$$

$$\le \frac{1}{N^2}\left(\left(n_1^2 + n_2^2 + \left(N - n_1 - n_2\right)^2\right)\left|N^2 P_N\left(n_1, n_2, \frac{m}{N}\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2}{N}, \frac{m}{N}\right)\right| + \right.$$

$$+2\left(n_2 - 1\right)\left(N - n_1 - n_2 + 1\right)\left|N^2 P_N\left(n_1, n_2 - 1, \frac{m}{N}\right) - P^g\left(\frac{n_1}{N}, \frac{n_2 - 1}{N}, \frac{m}{N}\right)\right| +$$

$$\left. +2\left(n_1 - 1\right)\left(n_2 + 1\right)\left|N^2 P_N\left(n_1 - 1, n_2 + 1, \frac{m}{N}\right) - P^g\left(\frac{n_1 - 1}{N}, \frac{n_2 + 1}{N}, \frac{m}{N}\right)\right| + \right.$$

$$+2(n_1+1)(N-n_1-n_2-1)\left|N^2P_N\left(n_1+1,n_2,\frac{m}{N}\right)-P^g\left(\frac{n_1+1}{N},\frac{n_2}{N},\frac{m}{N}\right)\right|+$$

$$+\frac{\varepsilon_2}{N}\le\left(1-\frac{6}{N^2}\right)\left(\left(1-\frac{6}{N^2}\right)^m\varepsilon_1+\sum_{e=0}^{m-1}\left(1-\frac{6}{N^2}\right)^e\frac{\varepsilon_2}{N}\right)+\frac{\varepsilon_2}{N}=\left(1-\frac{6}{N^2}\right)^{m+1}\varepsilon_1+\sum_{e=0}^{m}\left(1-\frac{6}{N^2}\right)^e\frac{\varepsilon_2}{N}.$$

Лемма доказана.

Из леммы 3.1 следует, что для любого $\varepsilon>0$ существует $\overline{N}>0$, такое, что при любом $N>\overline{N}$ выполняется неравенство:

(3.4) $$\left|N^2P_N\left(n_1,n_2,\frac{[tN]}{N}\right)-P^g\left(\frac{n_1}{N},\frac{n_2}{N},\frac{[tN]}{N}\right)\right|<\varepsilon \text{ при } (n_1,n_2)\in L_N.$$

Перейдем к доказательству утверждения (3.2).

Функция $P^g$ равномерно непрерывна на $L\times[0;T]$. Тогда для любого $\varepsilon>0$ существует номер $\overline{\overline{N}}>0$, такой, что для любого $N>\overline{\overline{N}}$ выполняется неравенство

(3.5) $$\left|P^g\left(\frac{n_1^N}{N},\frac{n_2^N}{N},\frac{[tN]}{N}\right)-P^g(x_1,x_2,t)\right|<\varepsilon.$$

Используя неравенства (3.4) и (3.5), получаем, что для любого $N>\max\left(\overline{N},\overline{\overline{N}}\right)$ выполняется цепочка неравенств

$$\left|N^2P_N\left(n_1^N,n_2^N,\frac{[tN]}{N}\right)-P^g(x_1,x_2,t)\right|<\left|N^2P_N\left(n_1^N,n_2^N,\frac{[tN]}{N}\right)-P^g\left(\frac{n_1^N}{N},\frac{n_2^N}{N},\frac{[tN]}{N}\right)\right|+$$

$$+\left|P^g\left(\frac{n_1^N}{N},\frac{n_2^N}{N},\frac{[tN]}{N}\right)-P^g(x_1,x_2,t)\right|<2\varepsilon.$$

Следовательно,

$$N^2P_N\left(n_1^N,n_2^N,\frac{[tN]}{N}\right)\to P^g(x_1,x_2,t) \text{ при } N\to\infty.$$

Так как $t$ и последовательности $\left\{n_1^N\right\}$, $\left\{n_2^N\right\}$ были взяты произвольно, то утверждение (3.2) доказано. Следовательно, доказана и теорема 2.

***Теорема 3.*** Предположим, что $\Delta=\frac{1}{N}$ и функция $f:R^2\to R$ обладает свойствами (2.5) – (2.9). Предположим далее, что

(3.6) $$\lim_{N\to\infty}\max_{(n_1,n_2)\in L_N}\left|N^2P_N(n_1,n_2,0)-f\left(\frac{n_1}{\sqrt{N}};\frac{n_2}{\sqrt{N}}\right)\right|=0.$$

Тогда для любого $t\in V$ выполняется

$$\frac{1}{\sqrt{N}}z_N\left(\frac{[tN]}{N}\right)\Rightarrow\eta(t) \text{ при } N\to\infty,$$

где $\eta(t)$ – случайный вектор с плотностью распределения $P^f(x_1,x_2,t)$.

Доказательство теоремы 3 ведется методом, используемым для доказательства теоремы 2.

*Библиографический список*

1. ITOHY. A mathematical theory on the struggle for existence. – Japan, Ann. Inst. Statist. Math., 1974.

2. Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. Т. 1. – М. : Изд-во «Либроком», 2010. – 511 с.

3. Петровский И. Г. Лекции по теории обыкновенных дифференциальных уравнений. – М. : Изд-во МГУ, 2009. – 240 с.

4. Биллингсли П. Сходимость вероятностных мер. – М. : Наука, 1977.

***T. V. Nikitenko****
**Nikitenko Tatyana, PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor of*
*Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_vm@tolgas.ru

**LIMIT THEOREMS FOR SYSTEMS OF INTERACTING BUSINESSES**

*Key words: system of three types of interacting enterprises, classification of system states, limit theorems of system states.*

*The article studies the system of interacting enterprises of three types; it also presents classification of the system states. With the simultaneous increase in the volume and the period of time* $\Delta \to 0$*, the limit theorems are proved.*

*© Никитенко Т. В., 2011*

УДК 330.4
***Г. А. Киричек****
**Киричек Галина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
kaf_vm@tolgas.ru

# О ЗАДАЧЕ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОЙ АЛЬТЕРНАТИВЫ ЛИЦОМ, ПРИНИМАЮЩИМ РЕШЕНИЕ, НА ОСНОВЕ БИНАРНОГО ОТНОШЕНИЯ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

*Ключевые слова: оперирующая сторона, качественный подход, теории бинарных отношений, функция выбора, оптимальная альтернатива.*

*Рассмотрены качественный анализ риска и методика его проведения, решение задачи выбора оптимальной альтернативы лицом, принимающим решение, на основе бинарного отношения предпочтений (вербальная основа).*

Из известных определений основных компонент обобщенной модели операции следует, что *оперирующая сторона* обладает самостоятельностью в выборе совокупности возможных действий, согласовании их с условиями и ограничениями, соответствующими проведению операции, и в выборе окончательного решения по реализации действий для наилучшего достижения поставленной цели операции. При этом выбор действий существенно зависит от информированности оперирующей стороны о характере и целевой направленности действий других сторон, участвующих в операции. В связи с этим возникает объективная необходимость формирования соответствующих механизмов выбора (принятия) решений [1, 2].

Такие механизмы раскрываются либо согласно *количественному подходу*, когда каждому действию оперирующей стороны приписывается количественная оценка его эффективности (полезности), либо согласно *качественному порядковому переходу*, когда действия упорядочиваются и выделяется наиболее предпочтительное из них (табл. 1).

***Количественный подход*** сводится к решению различного ряда *экстремальных задач*, ***качественный*** – к сравнению любой пары возможных действий с помощью методов *теории бинарных отношений*.

Формально механизм выбора представляется парой {Ω; П}, где Ω – конечное или бесконечное множество альтернатив, *П* – правило или принцип оптимального выбора альтернатив, в общем случае подмножества альтернатив $C(\Omega); \left(C(\Omega) \subseteq \Omega\right); C(\Omega)$ называют ***функцией выбора***, $|\Omega| \geq 2$.

***Определение 1. Бинарным отношением*** *R* на множестве альтернатив Ω называется подмножество множества Ω × Ω.

К отношениям применимы обычные теоретико-множественные операции: объединение, пересечение, дополнение, разность, включение и другие.

***Задача.*** Требуется найти согласованное между *m* независимыми экспертами упорядочение альтернатив $x_i; i = \overline{1;l}$ для выбора оптимальной альтернативы, лицом, принимающим

решение, на основе его бинарного отношения $R_0$.

*Решение.*

1. Предложить каждому эксперту выполнить упорядочение альтернатив исходя из их бинарных отношений предпочтения $R_j; j = \overline{1;m}$.

Результаты упорядочения обозначим через $A_1; A_2; ...; A_m$. Например, пусть имеются три альтернативы $\{a; b; c\}$. Тогда возможны такие упорядочения:

$$A_1 = \{a \succ b \succeq c\}; A_2 = \{b \succ c \succ a\}; A_3 = \{a \succeq c \succ b\},,$$

очевидно, возможны и другие упорядочения.

2. Представить каждое упорядочение в виде квадратной матрицы $A=\left(a_{\mu\nu}\right);\ \mu;\nu=\overline{1;l}$ ; с элементами:

$$a_{\mu\nu}=\begin{cases}1;\ \textit{если } x_\mu \succ x_\nu;\\ -1;\textit{если } x_\mu \prec x_\nu;\quad \mu;\nu=\overline{1;l};\ \mu\neq\nu.\\ 0;\ \textit{если } x_\mu \sim x_\nu.\end{cases}$$

Так, при анализе альтернатив $\{a;b;c\}$ упорядочениям $A_1;\ A_2;\ A_3$ соответствуют матрицы:

$$A_1=\begin{pmatrix}0&1&1\\-1&0&0\\-1&0&0\end{pmatrix};\ A_2=\begin{pmatrix}0&-1&-1\\1&0&1\\1&-1&0\end{pmatrix};\ A_3=\begin{pmatrix}0&1&0\\-1&0&-1\\0&1&0\end{pmatrix}.$$

3. Вычислить расстояния между упорядочениями экспертов:

$$d\left(A_j;A_\lambda\right)=\frac{1}{2}\sum_{\mu=1}^{l}\sum_{\nu=1}^{l}\left|a_{\mu\nu}^{j}-a_{\mu\nu}^{\lambda}\right|;\ j;\lambda=\overline{1;m}.$$

Для рассматриваемых альтернатив $\{a;b;c\}$ имеем:

$$d\left(A_1;A_2\right)=1;\ d\left(A_1;A_3\right)=\frac{3}{2};\ d\left(A_2;A_3\right)=1.$$

4. Вычислить выборочное медианное упорядочение $B$ – выборочную медиану на множестве упорядочений экспертов, то есть найти такое упорядочение $B$, для которого имеет место минимум суммы модулей – расстояний: $\min\sum_{j=1}^{m}d\left(A_j;B\right)$.

В рассматриваемом примере для трех альтернатив получаем

$$\min\{d\left(A_1,b=A_2\right)+d\left(A_3,b=A_2\right)=2,$$

$$d\left(A_2,b=A_3\right)+d\left(A_1,b=A_3\right)=\frac{3}{2},\ d\left(A_3,b=A_1\right)+d\left(A_2,b=A_1\right)=\frac{3}{2}\}\Rightarrow D=A_2$$

Заметим, что выбор здесь медианы обусловлен тем, что медиана относится к мажоритарным преобразованиям и непосредственно следует правилу большинства.

5. Выдать лицу, принимающему решение, медианное упорядочение $B$ (в примере $B = A_2$) для выбора им оптимальной альтернативы согласно бинарному отношению $R_0$.

***Вывод:*** в результате выполненного анализа трех альтернатив $\{a;b;c\}$ на основе полученных от экспертов упорядочений $A_1;\ A_2;\ A_3$ наиболее предпочтительной является альтернатива $x^*=a$.

*Таблица 1*

***Качественный анализ риска и методика его проведения***

| | | |
|---|---|---|
| ***Риск – это вероятность благоприятных и неблагоприятных последствий, которые могут наступить при реализации выбранного альтернативного решения в условиях неопределенности ситуации*** [3]. | | |
| **1** | **Сущность риска** | Возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществляется выбор альтернативного решения |
| | | Отсутствие уверенности в достижении поставленной цели |
| | | Вероятность достижения желаемого результата |
| | | Возможность материальных, финансовых, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы |
| **2** | **Качественный анализ** | Выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск |
| | | Определение и описание причин и факторов, влияющих на уровень данного вида риска |
| | | Установление потенциальных зон риска |
| | | Идентификация (установление) всех возможных рисков |
| | | Выявление практических выгод и возможных негативных последствий, которые могут наступить при реализации содержащего риск решения |
| | | Определение примерной стоимостной оценки возможного ущерба от проявления риска |
| | | Выработка системы антирисковых мероприятий |
| **3** | **Методы качественного анализа** | Экспертные |
| | | Историко-ассоциативные |
| | | Литературно-фантастические методы |
| | | Концептуальные переносы |
| | | Рейтинговые оценки |

*Продолжение табл. 1*

| | | |
|---|---|---|
| **4** | **Задачи управления рисками** | Выявление источников и причин риска, установление всех возможных рисков |
| | | Выбор направлений и путей снижения риска |
| | | Формирование полного набора и качественная оценка вариантов, использующих различные способы снижения риска или их комбинацию |
| **5** | **Цели экспертных оценок** | Выявление источников и причин риска, прогнозирование действий конкурентов, установление всех возможных рисков, выявление путей снижения рисков. |
| | | Анализ и обобщение результатов группы экспертов |
| | | Составление сценариев действий |
| | | Выдача результатов |
| **6** | **Типы экспертных процедур** | Открытое обсуждение |
| | | Свободное высказывание |
| | | Закрытое обсуждение |
| **7** | **Анализ и обработка экспертных оценок** | Ранжирование. |
| | | Непосредственная оценка |
| | | Последовательное сравнение |
| | | ***Парное сравнение*** |
| **8** | **Методика проведения экспертных оценок** | Постановка проблемы |
| | | Определение целей и задач экспертизы, ее границ и основных этапов |
| | | Разработка процедур экспертизы |
| | | Отбор экспертов |
| | | Проведение опроса |
| | | Согласование оценок |
| | | Формализация полученной информации |

*Библиографический список*

1. Катулев А. Н., Северцев Н. А. Исследование операций: принципы принятия решений обеспечение безопасности. – М. : Физматлит, 2000.

2. Морозов В. В., Сухарев А. Г., Федоров В. В. Исследование операций в задачах и упражнениях. – М. : Высшая школа, 1986.

3. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 272 с.

4. Васин С. М. Управление рисками на предприятии : учеб. пособие / С. М. Васин, В. С. Шутов. – М. : КноРус, 2010. – 304 с.

***G. A. Kirichek****

**Kirichek Galina, PhD in Pedagogical Science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*

kaf_vm@tolgas.ru

## ON THE PROBLEM OF SELECTING THE BEST ALTERNATIVE BY THE PERSON, TAKING DECISION, BASED ON BINARY PREFERENCE RELATIONS

*Key words: operating party, qualitative approach, theory of binary relations, selecting function, the optimal alternative.*

*The article presents qualitative risk analysis and methodology of its implementation, as well as solving the task of choosing the best alternative by the person, taking decision, based on binary preference relations (verbal basis).*

*© Киричек Г. А., 2011*

## ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

УДК 336
***Е. П. Коптева****
**Коптева Елена Петровна, кандидат экономических наук, доцент*
*Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск*
selena1211@mail.ru

# СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАССМОТРЕНИЮ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВ

*Ключевые слова: финансы, финансовая система, финансовые отношения, процесс расширенного воспроизводства, государство, предприятия, домохозяйства.*

*Рассмотрена сущность категории «финансы». Выявляются четыре финансовые школы, которые предлагают подходы к определению содержания финансов. Авторское определение финансов ориентируется на то, что основу их сущности составляют интересы участников воспроизводственного процесса, складывающиеся по поводу имеющихся у них уникальных ресурсов.*

Динамичное развитие рыночных отношений в нашей стране делает весьма популярными вопросы формирования финансовой политики предприятия, организации финансовых отношений, управления финансовыми ресурсами. Однако прежде чем рассматривать сущность и содержание этих понятий и разрабатывать практические аспекты их реализации, необходимо уточнить содержание категории «финансы», выявить, какие именно особенности в нем появились с учетом последних тенденций развития экономической системы.

Многообразие подходов к определению сущности финансов как экономической категории позволило некоторым авторам обратить внимание на то, что есть основания говорить о принципиальной невозможности однозначного, исчерпывающего определения финансов. «Будучи многогранным и многосторонним понятием, финансы как единый термин аккумулируют в себе по крайней мере три характеризующих их качества или, точнее, проявляют себя в трех разных ипостасях… Во-первых, под финансами понимают деньги и денежные средства, используемые как один их видов экономических ресурсов, питающих производство и потребление… Вторая сторона финансов связана с широко распространенным термином «финансирование», понимаемым как обеспечение необходимыми денежными средствами… Третья определяющая сторона финансов, которая, собственно, и лежит в основе их выделения как самостоятельной и специфической экономической категории, заключается в том, что финансы представляют собой распределительные отношения» [1, с. 390–391].

Такой подход нельзя признать исчерпывающим, так как он не дает возможность однозначного понятия сущности финансов, а следовательно, и исключает основания для построения концепции управления финансами на разных уровнях.

Профессор О. Б. Веретенникова считает, что точки зрения на сущность финансов можно сгруппировать в основном по трем научным школам: московской, санкт-петербургской и екатеринбургской [2, с. 54]. Мы считаем, что такой подход является достаточно обоснованным, поскольку позволяет выделить именно существенные различия во взглядах на сущность финансов, не погружаясь в детали и несущественные отличия.

Представители московской школы рассматривают финансы как экономические отношения, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и обеспечения условий расширенного воспроизводства [3, с. 63]. Исходя из указанного определения можно сделать вывод, что финансы охватывают две сферы:

- экономические денежные отношения, связанные с формированием и использованием централизованных денежных фондов государства, аккумулируемых в государственной бюджетной системе и правительственных внебюджетных фондах;
- экономические денежные отношения, опосредующие кругооборот децентрализованных денежных фондов предприятий.

Финансовая система, по мнению московских ученых, включает в себя такие элементы, как государственная бюджетная система, внебюджетные специальные фонды, государственный кредит, фонды страхования, финансы предприятий различных форм собственности.

Санкт-Петербургская финансовая школа рассматривает финансы в узком и широком смысле. В узком смысле финансы представляют собой «государственные (публичные) финансы». При этом ученые объясняют совпадение категории «финансы» и «государственные финансы» при социализме общегосударственной собственностью [4, с. 12]. В рыночных условиях они применяют категорию «денежное хозяйство страны», на основе которой и проявляется категория финансы в широком смысле, а именно как система отношений в обществе по поводу образования и использования денежных фондов в соответствии с функциями и ролью отдельных категорий, таких как публичные финансы, кредитная система, финансы отраслей воспроизводственного процесса, вторичный финансовый рынок, международные финансы [4, с. 21–2].

Основными элементами системы финансов в трактовке санкт-петербургской школы являются финансы хозяйствующих субъектов, государственные и муниципальные финансы, включая бюджетную систему и государственный кредит.

Такой подход к рассмотрению сущности финансов является достаточно общим, что не позволят выделить особенности и признаки изучаемой категории, то есть весьма затруднительно определить ее функции, принципы организации и место в системе управления предприятием.

Екатеринбургская финансовая школа понимает под финансами «обусловленную фактором существования государства и необходимостью обеспечения выполнения последним своих функций систему денежных отношений, имеющих государственно-властную форму проявления, выражающих перераспределение стоимости совокупного общественного продукта и целенаправленное формирование на этой основе централизованных и децентрализованных денежных фондов и соответствии с общественными потребностями» [5, с. 119].

В рамках данной школы система финансов включает в себя общегосударственные финансы, местные финансы, финансы государственных предприятий, организаций и учреждений [5, с. 121].

С учетом вышесказанного термин «финансы предприятий» можно применять лишь к государственным и муниципальным унитарным предприятиям. Финансы предприятий негосударственной формы собственности остаются за рамками категории финансы.

По нашему мнению, существенным является необходимость расширить перечень элементов финансовой системы, выделяемых рассматриваемыми финансовыми школами, за счет «финансов домохозяйств», которые, очевидно, в последнее десятилетние все существеннее влияют на процесс формирования, распределения и использования фондов денежных средств.

В этой связи с учетом эволюции экономической и финансовой мысли, уверены, можно выделить еще одну финансовую школу, которая дает свое видение сущности финансов. Речь идет о самарских ученых, изучающих вопросы сущности финансов, С. В. Барулине и Т. М. Ковалевой. По их мнению, «финансы опосредуют денежные отношения в процессе движения финансовых ресурсов в частноправовой и публично-правовой формах, образования и использования на этой основе частнохозяйственных и государственных (муниципальных) доходов в результате приведения в действие финансовых инструментов и механизмов» [6, с. 6].

Система финансов, согласно рассматриваемой концепции, включает в себя два больших звена: частнохозяйственные (частные или децентрализованные) финансы и государственно-хозяйственные (государственные, муниципальные и централизованные) финансы.

«Финансовой деятельностью предприятий, организаций и домохозяйств является любая деятельность, связанная с привлечением финансовых ресурсов и извлечением доходов, осуществлением текущих и инвестиционных расходов, выполнением налоговых и других долговых обязательств, любые другие денежные операции названных субъектов, направленные на достижение экономического и потребительского эффекта. Финансовой деятельностью второго звена системы финансов является вся без исключения деятельность государственных (муниципальных) органов власти, их инструментов и структур, связанная с обеспечением процесса движения централизованных денежных потоков» [6, с. 6].

Несомненно, разделяя взгляды многих ученых различных отечественных финансовых школ на сущность финансов как экономической категории, мы тем не менее имеем свой взгляд на исследуемую проблему.

*Финансы* в энциклопедических изданиях определяются как «денежные отношения, возникающие в процессе формирования и использования денежных фондов, национального дохода, валового внутреннего продукта. Основными элементами финансов на внутрихозяйственном уровне являются себестоимость, стоимость, цена, капитал, доходы и расходы, прибыль или убыток, материальные и нематериальные активы, краткосрочные и долгосрочные пассивы, фонды и многое другое» [7, с. 1045–1049].

Ориентируясь на данное определение, мы считаем, что финансы как категория, отражающая денежные отношения, должны в своей сути содержать все типы таких отношений, возникающих на всех стадиях общественного воспроизводства.

Началу воспроизводственного процесса предшествует объединение его участников – владельцев различного рода экономических и иных ресурсов. Участники воспроизводственного процесса владеют непередаваемыми уникальными ресурсами, размещение этих ресурсов дает возможность удовлетворять возникающие у них потребности. Так, государство в качестве таких ресурсов владеет возможностью обеспечить условия организации воспроизводственного процесса, капиталом, природными ресурсами; предприятия имеют возможность использовать предпринимательскую способность, капитал, другие ресурсы; домохозяйства владеют трудом как ресурсом, инвестиционными ресурсами, другими ресурсами.

Объединение ресурсов дает возможность начать воспроизводственный процесс, первую его стадию – производство. В результате производства формируется новая стоимость. На стадии распределения происходит распределение вновь созданной стоимости среди участников воспроизводственного процесса, каждый из них может получить ее часть, например, в виде заработной платы, налогов, прибыли и т. д. На стадии обмена происходит обмен полученными ресурсами с целью удовлетворения возникающих потребностей (например, восстановление рабочей силы или закупка сырья и материалов для нового технологического цикла). Стадия потребления позволяет продолжить воспроизводственный процесс за счет использования полученных в результате обмена ресурсов.

Таким образом, в процессе расширенного воспроизводства в результате движения денежных ресурсов возникают финансовые отношения:

- на стадии производства, так как в процессе производства прежняя стоимость переносится на вновь созданный продукт и появляется дополнительная (новая) стоимость;
- на стадии распределения, когда полученные за счет новой стоимости доходы распределяются на цели участников воспроизводственного процесса;
- на стадии обмена в результате подбора стоимостных эквивалентов распределенная стоимость обменивается с целью удовлетворения потребностей участников воспроизводственного процесса;
- на стадии потребления, так как потребление позволяет обеспечить новое движение финансовых ресурсов, которые являются материальным проявлением финансовых отношений.

Таким образом, очевидно, что основу воспроизводственного процесса составляют собственники ресурсов, которые его организуют. Денежные отношения возникают как результат формирования, распределения и использования имеющихся ресурсов. По этой причине мы считаем, что система финансов может рассматриваться как совокупность таких взаимосвязанных звеньев, как финансы государства (в том числе и государственных предприятий), финансы коммерческих организаций, финансы домохозяйств. Финансы государства включают в себя:

- государственную бюджетную систему;
- государственные внебюджетные фонды;
- финансы государственных и муниципальных предприятий;
- финансы иных государственных (муниципальных) институтов и структур.

Финансы предприятий могут объединять в себе финансы коммерческих предприятий (финансы предприятий различных отраслей, финансы страховых организаций, финансы инвестиционных институтов) и финансы некоммерческих предприятий (негосударственные внебюджетные фонды, финансы общественных организаций, финансы других некоммерческих организаций).

Финансы домохозяйств ориентированы на финансы собственников труда и владельцев инвестиционных ресурсов.

С учетом вышесказанного мы считаем, что *под финансами следует понимать совокупность отношений участников воспроизводственного процесса по поводу денежных фондов, его обслуживающих.*

Такая трактовка дает возможность формулировать целевые ориентиры при разработке финансовой политики, при построении финансовых отношений, выбирать методы управления финансами во всех звеньях системы финансов.

*Библиографический список*

1. Курс экономики / под ред. Б. А. Райзерберга. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 390-391.
2. Веретенникова О. Б. Финансовая политика хозяйствующих субъектов : дис. … д.э.н. – Екатеринбург, 2004. – С. 54.
3. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / Л. А. Дробозина, Л. Д. Окунев, Л. Д. Андросова и др. ; под ред. Л. А. Дробозиной. – М. : ЮНИТИ, 2000. – С. 63.
4. Финансы предприятий : учебник / под ред. М. В. Романовского. – СПб. : Изд. дом «Бизнес-Пресса», 2000. – С. 12.
5. Финансы и кредит : учебник / А. Ю. Казак и др. ; под ред. А. Ю. Казака. – Екатеринбург : Изд. дом «ЯВА», 1997. – С. 119.
6. Барулин С. В., Ковалева Т. М. Сущность финансов: новые реалии // Финансы и кредит. – 2004. – № 5. – С. 6.
7. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – С. 1045–1049.

***E. P. Kopteva****
**Kopteva Elena, PhD in Economics, Associate Professor of*
*Ulyanovsk State University, Ulyanovsk*
selena1211@mail.ru

**MODERN APPROACHES TO THE ESSENCE OF FINANCES**

*Key words: finance, financial system, financial relations, the process of expanded reproduction, the state, enterprises, households.*

*The article studies the essence of «Finance» category. The author has identified four financial schools, which offer certain approaches to defining the essence of finance. Author's definition of finance is based on the fact that its essence is formed by the interests of reproduction process participants, while these interests are stipulated by their unique resources.*

*© Коптева Е. П., 2011*

УДК 338.46
***С. Б. Захаров****
**Захаров Сергей Борисович, аспирант*
*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*
kaf_eio@tolgas.ru

# РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ПОВОЛЖСКОГО РЕГИОНА

*Ключевые слова: автомобильные дороги, бюджет, показатели.*

*Рассмотрены основные направления развития дорожного хозяйства Волгоградской области. Приведены основные статьи расходов на дорожное хозяйство со стороны федерального центра.*

Волгоградская область является одним из самых транспортно-загруженных регионов страны. Через территорию области проходят важные железнодорожные, автомобильные, водные и воздушные трассы. Общая протяженность железнодорожных путей составляет 1,6 тыс. км, внутренних судоходных путей – 1,5 тыс. км, автомобильных дорог – более 7,7 тыс. км (6 тыс. км дорог общего пользования имеют твердое покрытие). Низовья Волги и Дона, связанные Волго-Донским судоходным каналом, создают благоприятные условия для транспортировки различных грузов через область из портов государств Европы в зоны судоходства Африки, Ближнего и Среднего Востока.

По территории Волгоградской области проходят две международные сети автодорог категории Е:

- Е40 Граница с Украиной (от Харькова) – Каменск-Шахтинский – Волгоград – Астрахань – граница с Казахстаном (на Атырау);
- Е119 Москва – Тамбов – Поворино – Волгоград – Астрахань – Махачкала – граница с Азербайджаном (на Баку).

Две магистральные федеральные трассы:

- М6 Москва (от Каширы) – Тамбов – Волгоград – Астрахань;
- М21 Волгоград – Каменск-Шахтинский – граница с Украиной (на Днепропетровск).

Две дороги федерального значения:

- А 144 Курск – Воронеж – Борисоглебск – а/д М6;
- Р 228 Сызрань – Саратов – Волгоград.

Содержатся автотранспортные мосты:

- Автомост через р. Горный Балыклей.
- Автомост через р. Дон в г. Калач.
- Автомост через р. Иловля.
- Автомост через р. Хопер в г. Урюпинске.
- Автомост через р. Ахтуба в г. Средняя Ахтуба.
- Автомост через р. Медведица в Даниловском районе.
- Автомост через р. Камышинка в г. Камышин.
- Автомост через р. Арчеда в г. Фролово.
- Автомосты через реки: Хопер (автодорога Новоаннинский – Алексеевская – Усть-Бузулукская, Иловля (Жирновск – Котово – Камышин), Медведица (Михайловка – Серафимович – Суровикино) и Нижняя Добринка (Жирновск – Котово – Камышин).
- Автомосты через Волго-Донской судоходный канал на участке дороги «Западный обход города Волгограда», через балку Саламон по автодороге Новоаннинский – Усть-Бузулукская – Шарашинский и через реку Еруслан.
- Автомост через р. Аксай в с. Абганерово [1].

Автомобильные дороги – важнейший элемент транспортной инфраструктуры Волгоградской области и неотъемлемая часть единой транспортной системы Российской Федерации, которая обслуживает общегосударственные и региональные нужды, т. е. во многом определяет экономическое развитие г. Волгограда и Волгоградской области. Наиболее острой проблемой дорожного хозяйства г. Волгограда является его недофинансирование и несвоевременный ремонт дорог. Результатом этого стала высокая степень износа дорожного покрытия, достигшая вследствие несоблюдения межремонтных сроков 70%, что говорит о подходе к порогу критического состояния. В случае несвоевременного ремонта автомобильных дорог в будущем их восстановление обходится в 2–3 раза дороже.

В 2009 году Правительство РФ приняло решение о снижении доли участия регионов в софинансировании строительства, ремонта и содержания дорог до 5%. Об этом сообщил министр транспорта РФ Игорь Левитин на международной научно-практической конференции «Транспортные коридоры в инновационном раз-

витии экономики регионов» 16 апреля 2009 г. в Совете Федерации. Таким образом, федеральные власти готовы дотировать регионы в размере 95% от общего объема средств (Таблица ). При переходе от неконтролируемого процесса «ямочного ремонта» на эффективное использование федеральных и муниципальных средств важно знать:

▪ дотации, выделяемые на реконструкцию и новое строительство улично-дорожной сети, подлежат срочному освоению и жесткому контролю со стороны федеральных структур (исключая возможность хищений и злоупотреблений на муниципальном уровне);

▪ средства муниципального бюджета необходимо вкладывать в подготовку ПСД (проектно-сметная документация) для получения федеральных субсидий на капитальный ремонт, реконструкцию и новое строительство;

▪ текущий ремонт и содержание должны составлять минимальные затраты (3–4% от СМР в год) при должном надзоре за качеством выполнения работ подрядчиками.

В ходе расширенной коллегии Минтранса РФ 13 февраля 2008 г. глава Федерального дорожного агентства Олег Белозеров заверил: «В нашей стране к 2011 году исчезнет понятие «ямочный ремонт автодорог», существующий только в России». При этом он подтвердил, что ремонт дорог методом локального латания покрытия должен стать исключением, а не правилом, т. к. ни в одном нормативном документе нет такого понятия как «ямочный ремонт дорог». Взамен такого ремонта предлагается широко использовать «маршрутный» ремонт автотрасс, то есть более масштабная реконструкция дорожного полотна.

*Таблица 1*

***Структура расходов на капитальное строительство в Волгоградской области, финансируемых за счет средств федерального бюджета***

| Год | Капитальные вложения, без дорожного хозяйства, тыс. руб. | Капитальные вложения, дорожное хозяйство, тыс. руб. | Общая сумма капитальных вложений, тыс. руб. | Доля расходов на дорожное хозяйство в структуре расходов на капитальное строительство, % |
|---|---|---|---|---|
| 2008 | 1 185 910.50 | 4 690 573.40 | 5 876 483.90 | 79.82 |
| 2009 | 1 813 607.90 | 5 207 041.00 | 7 020 648.90 | 74.17 |
| 2010 | 499 756.80 | 309 639.20 | 809 396.00 | 38.26 |
| 2011 | 634 165.00 | 1 369 653.00 | 2 003 818.00 | 68.35 |

В 2011 году на капитальное строительство в Волгоградской области из федерального бюджета планируется выделить 2 003 818 тыс. рублей, из них на дорожное строительство – 1 369 653 тыс. рублей, на прочие цели (строительство и реконструкция социальных объектов – больниц, школ, учреждения дошкольного образования и др.) Таким образом, финансирование дорожного строительства в Волгоградской области из средств федерального бюджета планируется увеличить почти в 4,5 раза в сравнении с 2010 г. (рис. 1). В 2010 году финансирование дорожного строительства было сокращено почти в 17 раз в сравнении с 2009 годом [2, 3].

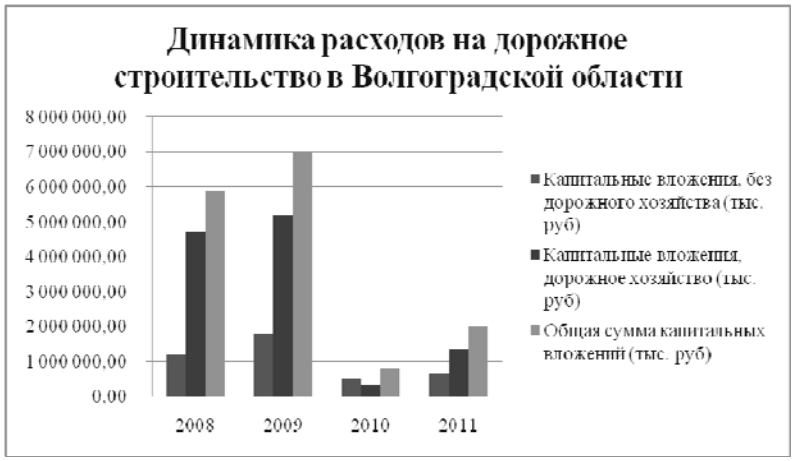



***Рис. 1***

Доля расходов на дорожное хозяйство в структуре расходов на капитальное строительство, финансируемое за счет средств федерального бюджета, как правило, существенная (рис. 2).




***Рис. 2***

На данный момент в Волгоградской области зарегистрировано 638 дорог и подъездных сообщений, но существует множество населенных пунктов, не имеющих связи по дорогам с твердым покрытием с сетью дорог общего пользования (35%). Из 1492 населенных пунктов Волгоградской области только 971 имеет связь по дорогам с твердым покрытием с сетью дорог общего пользования. При этом 9 из 971 населенных пунктов получили данную связь в 2008 году (рис. 3).

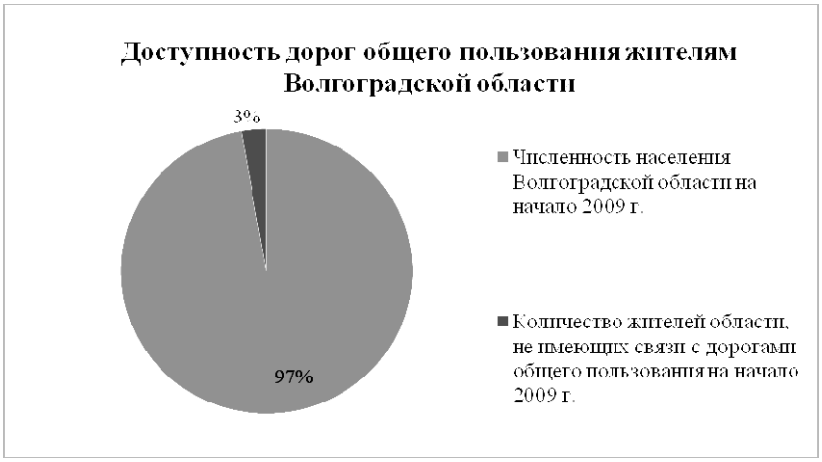



***Рис. 3***

Исходя из показателей на 1 января 2009 года, 75181 житель Волгоградской области не имеет связи с дорогами общего пользования. Для того чтобы устранить данные неудобства, необходимо построить 3499,7 км дорог с твердым покрытием.

Среди прочих регионов по показателю густоты автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием Волгоградская область занимает 43-е место (табл. 2) [4].

*Таблица 1*

***Густота автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (на конец года; километров дорог на 1000 квадратных километров территории)***

| | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Место, занимаемое в РФ, 2009 |
|---|---|---|---|---|---|
| Российская Федерация | 35 | 37 | 37 | 38 | |
| Южный федеральный округ | 135 | 140 | 142 | 148 | 2 |
| Волгоградская область | 109 | 108 | 108 | 108 | 43 |

Кроме того, в ноябре 2010 года Управлением автомобильных дорог Администрации Волгоградской области завершен ремонт шести автомобильных дорог, таких как:

▪ «Подъезд от а/д Сызрань – Саратов – Волгоград к г. Волгограду км 10 – км 11+200; км 14+800 – км 15+600 в Городищенском муниципальном районе;

▪ а/д Жирновск – Котово – Камышин км 54 – км 59 в Котовском муниципальном районе;

▪ Новониколаевский – Дуплятский – Поворино (Воронежская область) (в границах Волгоградской области) на участках км 9+300 – км 14+725 в Новониколаевском муниципальном районе;

▪ Фролово – Верхние Липки км 9 – км 11 в Фроловском муниципальном районе.

Также в декабре состоялся торжественный ввод в эксплуатацию после проведения капитального ремонта моста ч/р Аксай на подъезде от автомобильной дороги Волгоград – Октябрьский – Котельниково – Зимовники – Сальск к с. Абганерово км 0+675 в Октябрьском муниципальном районе. Стоимость составила 25,04 млн руб. Произведен капитальный ремонт с уширением проезжей части до 8 м и тротуаров до 1,5 м, длина моста составила 61,49 п. м.

Общая протяженность отремонтированного асфальтобетонного покрытия за 2010 год составила 14,43 км. В рамках региона данная цифра является невероятно малой – 0,24% от общей протяженности дорог с твердым покрытием [5].

Таким образом, Волгоградскую область можно охарактеризовать как регион с разветвленной сетью дорог. Строительство и реконструкция дорожного полотна в области осуществляется за счет средств федерального бюджета. При этом можно отметить существенную долю расходов на дорожное хозяйство в общей структуре расходов на капитальное строительство, финансируемое из федерального бюджета. Несмотря на то что деньги выделяются и строительно-ремонтные работы дорожной сети проводятся, предпринимаемых мер для формирования развитой транспортной инфраструктуры недостаточно.

*Библиографический список*

1. Официальный портал Волгоградской области. 2010. URL: http://www.volganet.ru/irj/avo.html?NavigationTarget=navurl://082f57f3ccd060877766e88f6175958c&guid=/guid/50f5ed5e-1eef-2d10-e891-b4e2bf5228fd (Дата обращения 22 декабря 2010 г.).

2. Закон Волгоградской области от 20.12.2010 № 2139-ОД «Об областном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» (принят Волгоградской областной Думой 30.11.2010) // Волгоградская правда. – 2010. – № 243.

3. Закон Волгоградской области от 04.02.2010 г. № 1994-ОД «Об областном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» (принят Волгоградской областной Думой 21.01.2010) // Волгоградская правда. – 2010. – № 24.

4. Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 558 с.

5. Официальный портал Волгоградской области. 2010. URL: http://www.volganet.ru/irj/avo.html?NavigationTarget=navurl://082f57f3ccd060877766e88f6175958c&guid=/guid/7065ed33-60df-2d10-bb88-ba11b77b7124 (Дата обращения 12 декабря 2010 г.).

***S. B. Zakharov****

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

## REGIONAL PROBLEMS OF TRANSPORT DEVELOPMENT IN A SYSTEM OF MARKET ECONOMY IN VOLGA REGION

*Key words: Highways, the Budget, Index.*

*The main directions of development of road infrastructure of the Volgograd Region are reviewed in the article. This article describes main items of federal government's expenditure on roads.*

*© Захаров С. Б., 2011*

# CONTENTS

## ECONOMIC POLICY: STRATEGY AND TACTICS

*Blinov Andrey* 8
POSSIBLE INTELLECTUAL DEVELOPMENT
AND MODERNIZATION OF RUSSIAN EDUCATION
*One of the priorities of following the innovative way of economic development is modernization of education. Thorough analysis of the problems of Russian education was conducted. The article presents basic directions of improving the education system in order to raise competitive specialists with high level of creativity and competence.*

## REGIONAL DEVELOPMENT

*Marshanskaya Olga* 15
FINANCING OF ENVIRONMENT PROTECTION
AT «TOGLIATTIKAUCHUK» Ltd. THE REGIONAL ASPECT
*The article studies the ecological situation in Togliatti and the influence of chemical companies in particular, by the example of «Togliattikauchuk» The author analyzes financing of environment protection at «Togliattikauchuk», which is formed mainly by investments.*

*Mironova Daria* 18
FORMING INTERACTION MECHANISM FOR ACTORS
OF INNOVATION IN THE REGION BASED ON EFFECTIVE INFRASTRUCTURE
ELEMENTS
*The article presents basic components of developing regional innovative system. The author analyzes cluster approach as a tool for intensification of economic and social development of regional economy. She also proposes creation of innovative infrastructure elements providing links and efficient functioning of innovation activities in the region.*

*Churkina Inna* 26
INFLUENCE OF CLUSTERS ON REGIONAL DEVELOPMENT
*The development of regional clusters in Russia is one of the conditions for increasing competitiveness of domestic economy and intensification of public-private partnership mechanisms. Efficient policy of cluster support in the region is an effective tool to increase regional competitiveness, innovative potential and economic growth. Cluster promotion is also a very important condition for ensuring stability and economic independence of the region in the context of globalization.*

*Evtodieva Tatyana* 30
ECONOMIC NATURE OF LOGISTICS CLUSTER
*The article studies the notion of logistics cluster and its importance for economic development. The author explains the dual nature of such cluster, as well as the tasks it performs as part of the economic cluster and as an independent entity. Particular attention is paid to the structure of logistics cluster and its components.*

*Kudryavenkova Olga* 35
CRISIS MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC COMPLEX (RSEC):
METHODOLOGICAL TOOLS
*The article analyzes main directions of changing the paradigm of strategic management at the meso-level to more effective functioning. This includes the functional field of RSEC crisis management, as well as strategic management in terms of RSEC competitiveness.*

*Kulapina Elena* 40
POSSIBILITIES OF USING SPECIAL ECONOMIC ZONE
FOR INTELLECTUAL POTENTIAL DEVELOPMENT IN TOGLIATTI
*The author explains the timeliness of creating special economic zone in Togliatti, and identifies the main factors supporting this process. In addition, the article emphasizes the need for development of high-tech production, using intellectual potential of the city. In this regard, the use of management innovations and consulting support for development becomes relevant, especially for small and medium businesses. In order to support business in special economic zone, there should be created appropriate economic and legal conditions. It is also necessary to develop organizational and management mechanism for optimal use and development of intellectual potential of the city and the region.*

## REGIONAL SERVICE SPHERE: ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT

*Lyakhov Alexei* 48
STRUCTURAL MODEL OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MANAGEMENT IN THE REGION BASED ON HOUSING MUNICIPALITY CONTROL
*The article presents the new approach to formation of structural model of housing and communal services management in the region. The main subsystems are represented by the complex of municipal housing management systems in the region. The author studies the problems of functioning of housing management systems. Additionally, the article proposes the goal-setting way of system development, and the set of criteria for system development, which may be used to carry out complex development diagnostics.*

*Malshina Natalya* 54
USE OF LOGISTICS PRINCIPLES IN SPHERE OF SERVICE AND TOURISM
*The article considers the problems of logistics processes in service and tourism, as well as peculiarities of flow processes in sphere of service and tourism.*

*Podrez Maria* 60
MEMBERS OF RUSSIAN SECURITY SERVICE MARKET AND ASSESSMENT OF THEIR FUNCTIONING
*The article names general members of the Russian market of security services; it also features infrastructure elements and considers the structure of the market. In her work the author gives characteristics reflecting the quality of service.*

*Yermishin Sergei* 66
GUIDES TRAINING COURSE IN THE SYSTEM OF SUPPLEMENTARY EDUCATION
*Training of highly qualified personnel is one of directions of hospitality industry development in the Russian Federation. Lack of qualified guides becomes an obstacle to this business development. The author examines the role of supplementary vocational education in training specialists of this category. The article features characteristics of guide profession as a specific type of work.*

*Latysheva Olga* 73
THE ECONOMIC CONTENT OF SOCIALLY SIGNIFICANT SERVICES
*The article considers definitions of «service» and «social service» categories, given by Russian and foreign scientists; the author has also suggested her own definition.*

*Mayorova Svetlana* 77
MODELING OF CONSUMERS' BEHAVIOR OF BUSINESS SERVICES
*In the nonmaterial clients play more important role than consumers of the material goods in industrial marketing as they are included not only in consumption and realization processes, but also in production process. In this connection, special attention is paid to behavioral modeling of institutional consumers and also business physical persons – functionaries (people who are carrying out certain professional functions: entrepreneurs, officials, representatives, participants of business events and etc.) in the organization of process of business. For the reason that models of behavior of these categories of clients differs from each other, only behavioral modeling of institutional clients is considered.*

## HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

*Zolotareva Ekaterina* 83
FEATURES OF STATE REGULATION OF HUMAN RESOURCES IN MEDICAL INSTITUTIONS
*The article considers human resource management system and its role in health care, as well as government regulation as one of the external elements, influencing the human resource management system. The author described the problem of transfer in the management of medical institutions; she also considered the process of managing the influence of government regulation on medical institutions.*

## MANAGEMENT AND MARKETING

*Shcherbakova Yulia* 89
EFFECTIVENESS ANALYSIS OF MARKETING CHANNELS
OF MOBILE OPERATORS IN SAMARA REGION
*The article studies basic elements of operating strategy of Russian market of mobile operator services, as well as leading European telecom operators. The author carried out analysis of distribution system based on three criteria: channels effectiveness, quality of service and channel types.*

## ENTERPRISES

*Prokhorova Natalia,*
*Sokolova Irina* 98
EXPERT STUDY OF ACCOUNTING AND TAXATION OF DISTRIBUTION COSTS
IN TRADE ORGANIZATION
*Examination of sales costs can detect errors of the primary documentary statement of expenses incurred, incorrect classification of expenses in the accounts, incorrect procedure of including distribution costs in the costs, lowering taxable income.*

*Sergeyev Nickolay* 103
FORMATION OF ENERGY PLANNING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES
*The article studies theoretical aspects of forming effective system of energy planning at industrial enterprises. The author has defined stages, aims and methods of energy planning.*

*Tsalik Tatyana* 107
WORK ORGANIZATION OF FREIGHT TRANSPORT DISPATCHER
*The article studies organization and control of freight transportation and the possibilities of its effective functioning. The author recommends certain forms of work organization for freight transport dispatcher.*

*Shimokhanskaya Tatiana* 112
THE ROLE OF CONTROL IN EVALUATION
OF COMPANY'S PROGRESSIVE DEVELOPMENT
*The article considers the nature and functioning of control in evaluation of company's progressive development. Factors influencing the perception of control were identified.*

*Shcherbina Gennady,*
*Voznyuk Alexei* 119
FUNCTIONING OF CONSTRUCTION HOLDING.
STRUCTURAL PROBLEMS OF ITS DEVELOPMENT
*The article presents the analysis of publications on management and development of construction holdings; key concepts and approaches were identified. The work considers new theoretical concepts of building a vertically integrated holding, and defines its characteristic emergent properties. The author developed the system of criteria to assess the emergent properties of construction holding, and identified key management functions of its development.*

*Gorin Vladimir* 125
PECULIARITIES OF NEO-ECONOMICS INVESTMENT PROCESS
*The article features the results of the analysis of human capital mobility in the Russian economy. Based on the data from Euro-statistics and the Federal State Statistics Service, the cross-country comparison was carried out for certain aspects of human capital formation. The author had formulated the basic problems of human capital development in Russia and identified the ways to neutralize them.*

*Kuznetsova Natalia,*
*Volkova Anna* 132
ACCOUNTING IN SMALL BUSINESS: THE PRESENT STATE,
PROBLEMS AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT
*The article analyzes the factors influencing the organization of accounting in small business. The existing accounting provisions in sphere of small business are summarized. The author describes peculiarities of accounting for different tax regimes and explains the necessity of further improvement of accounting legal regulation for small business.*

*Pertsuhov Viktor* 144
FORMATION OF ECONOMETRIC INSTRUMENTS FOR
ASSESSING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INDUSTRIAL COMPLEXES
*The article studies basic provisions of econometric research on investment processes in conditions of industrial labor division. This division stipulates formation of complex instruments for assessment, forecasting and modeling of investment attractiveness of industrial complexes.*

## INFORMATION TECHNOLOGY

*Schlegel Oleg,* 153
*Kryuchkov Andrey*
EFFECTIVENESS OF GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEMS
FOR FORMING INVENTORY MATERIALS
*Design, development and use of geographic information systems are essential in the formation of inventory materials in various fields. To meet the challenges of planning and management of inter-district links, as well as monitoring, planning and management of urban sectors, it is appropriate to use remote sensing, global databases and expert systems. Economic grounds and the use of more efficient version of the project to create geographic information system are highly important. The utility function determines the benefit of this option of remote sensing project to a certain extent, for example, such as net present value or project profitability rate.*

## MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS

*Nikitenko Tatyana* 159
LIMIT THEOREMS FOR SYSTEMS OF INTERACTING BUSINESSES
*The article studies the system of interacting enterprises of three types; it also presents classification of the system states. With the simultaneous increase in the volume and the period of time* $\Delta \to 0$*, the limit theorems are proved.*

*Kirichek Galina* 169
ON THE PROBLEM OF SELECTING THE BEST ALTERNATIVE BY THE PERSON, TAKING DECISION, BASED ON BINARY PREFERENCE RELATIONS
*The article presents qualitative risk analysis and methodology of its implementation, as well as solving the task of choosing the best alternative by the person, taking decision, based on binary preference relations (verbal basis).*

## DISCUSSION AND DEBATE

*Kopteva Elena* 172
MODERN APPROACHES TO THE ESSENCE OF FINANCES
*The article studies the essence of «Finance» category. The author has identified four financial schools, which offer certain approaches to defining the essence of finance. Author's definition of finance is based on the fact that its essence is formed by the interests of reproduction process participants, while these interests are stipulated by their unique resources.*

*Zakharov Sergey* 176
REGIONAL PROBLEMS OF TRANSPORT DEVELOPMENT
IN A SYSTEM OF MARKET ECONOMY IN VOLGA REGION
*The main directions of development of road infrastructure of the Volgograd Region are reviewed in the article. This article describes main items of federal government's expenditure on roads.*

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»**

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).

2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.

3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи**,** опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.

5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovet@tolgas.ru)

6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.

7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.

8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.

9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5–6 строк), ключевые слова (не более 5–7), список литературы (не более 15 источников).

10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов).

11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.

13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».

14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.

15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.

16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).

17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.

18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.

19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.

20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 22-26-50.

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**

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОНСОРЦИУМ ВУЗОВ СЕРВИСА

# НАЦИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОНСОРЦИУМ ВУЗОВ СЕРВИСА




## ПВГУС – ЭРА НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

**ПВГУС – активный участник Национального научно-образовательного инновационно-технологического консорциума вузов сервиса, а это**:

- объединенная между вузами консорциума электронная библиотека, информационные центры подготовки современных кадров для сферы сервиса;
- академические обмены студентами и преподавателями;
- единая база заявок работодателей и база практик для студентов и выпускников вузов консорциума;
- технологическое и кадровое обеспечение таких глобальных событий, как саммит стран АТЭС в 2012 году, Универсиада-2013 в Казани и Олимпийские игры 2014 года в Сочи

**В состав консорциума в настоящее время входят 12 российских вузов:**

1. Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 2. Владимирский государственный университет. 3. Восточно-Сибирская государственная академия образования 4. Дагестанский государственный технический университет. 5. Омский государственный институт сервиса. 6. Поволжский государственный университет сервиса. 7. Рязанский государственный университет им. С. А. Есенина. 8. Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. 9. Тверской государственный университет. 10. Уфимская государственная академия экономики и сервиса. 11. Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 12. Сочинский государственный университет туризма и курортного дела.

































# Следующий выпуск в ноябре 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.** Математические и инструментальные методы экономики.

**5.**
А) Дискуссии и обсуждения
Б) Точка зрения
В) Краткие сообщения

ISSN 2073-9338
9 772073 933004

Условия публикации статей http://www.tolgas.ru/rio/naychizd