

ВЕСТИНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 2 (22) 2012

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (22) – 2012 апрель

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 02.04.2012.
Формат 60х80^{1/8}. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 26,75. Тираж 1000 экз. Заказ 64/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2012

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

Международный опыт

Багдасарян Арег Меружанович**10**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ
ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Рассмотрены проблемы развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии. Проведены исследование основных показателей рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии и сравнительный анализ показателей рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии и в странах с развитым рынком, выявлены основные проблемы и предложены пути развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии.

Государственное управление

Бедняков Дмитрий Викторович**16**ПРИНЦИПЫ КАДРОВОЙ РАБОТЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Одним из направлений реформирования и развития государственной службы является внедрение современных методов кадровой работы. Важным аспектом в этом направлении является выработка принципов кадровой работы по развитию потенциала профессионального развития государственных служащих.

Бубнова Инна Юрьевна**20**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МЕХАНИЗМУ КРЕДИТОВАНИЯ
В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На современном этапе экономического развития кредит является важным элементом процессов, осуществляемых в национальной экономике Российской Федерации. Уровень и масштабы кредитной активности различных субъектов обеспечивают высокие темпы развития, повышение конкурентоспособности и эффективность деятельности производственного сектора, а также расширение сферы потребления благ в долгосрочной перспективе. В настоящее время национальным кредитным организациям необходимо активно использовать накопленный зарубежный и отечественный опыт в сфере операций кредитования физических и юридических лиц. Коммерческим банкам необходимо выработать единые принципы, применять оптимальные методы и сформировать инструментарий рационального участия в данной сфере банковского бизнеса. Все это свидетельствует об исключительной важности построения четкого и адекватного современного механизма банковского кредитования как для самих коммерческих банков, так и для национальной экономики в целом.

Угрюмова Мария Андреевна**26**О КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ (ФНС)

Рассматривается Концепция развития налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации.

Филатов Юрий Николаевич**30**ВОЗДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ
НА МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Рассмотрен комплекс экономических проблем, характеризующих состояние мировой экономики в условиях структурной перестройкой мирового хозяйства и усиления глобальной конкуренции, на этой основе выявляются возможности повышения конкурентоспособности российской экономики.

Управление социальным развитием

Быкова Нелли Ивановна

34

Андреев Станислав Анатольевич

РЫНОК УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Проанализированы проблемы и перспективы развития рынка услуг.

Региональное развитие

Андреев Станислав Анатольевич

39

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Раскрываются проблемы экономического развития регионов и пути их решения.

Васильев Андрей Витальевич

44

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассматриваются основные факторы инвестиционной привлекательности региона. Дается оценка инвестиционного климата и инновационного потенциала Ростовской области. Предлагается комплекс мер для решения ключевых проблем и достижения стратегической цели развития научно-инновационной сферы.

Гуськова Татьяна Николаевна

49

О ПРИОРИТЕТАХ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Обосновывается необходимость совершенствования и повышения приоритетности систем статистических показателей социального развития муниципальных образований, основанных на объективных и субъективных оценках благосостояния.

Дудко Виктор Николаевич

52

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Рассматриваются вопросы особенностей формирования инновационно-ориентированной стратегии развития экономики региона.

Каримова Айгуль Ирековна

58

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Рассматривается уровень развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан. Предлагается ряд методических и практических рекомендаций, реализация которых будет способствовать созданию устойчивой системы малого бизнеса, поддерживающей стратегические направления социально-экономического развития региона.

Кулапина Галина Михайловна

62

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Статья посвящена необходимости внедрения инновационного подхода к управлению для успешного развития предпринимательства в регионе. Дается авторское определение «управленческой инновации», а также представлены основные технологии инновационного управления.

Нечитайло Сергей Александрович

66

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ПУТЬ К РАЗВИТИЮ ФРАНЧАЙЗИНГА В СФЕРЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕГИОНОВ РОССИИ

Рассмотрены частные аспекты, история развития, сегодняшнее положение и перспективы дистанционного образования в России как одной из форм франчайзинговой деятельности вузов и прочих образовательных учреждений.

Обущенко Татьяна Николаевна**69****ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ И ВЕРТИКАЛЬНОЕ ВЫРАВНИВАНИЕ
БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНОВ**

Цель работы: проанализировать, как с помощью региональных бюджетов государство осуществляет выравнивание уровней экономического и социального развития территорий. Усилиями государственной власти дифференциация уровня жизни населения по регионам сокращается. Расчеты показали, что децентрализация бюджетной системы длительный процесс, зависимость региональных бюджетов от межбюджетных трансфертов не преодолена. Главное направление совершенствования межбюджетных отношений – стимулирование регионов по реализации и наращиванию собственного налогового потенциала территорий.

Орлова Людмила Дмитриевна**76****МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

Поставлен вопрос о представлении модели организации интеграционных процессов в проблемной отрасли регионального пространства, которая позволила бы проводить оценку необходимости совершенствования интеграции субъектов и обеспечивать координацию социально-экономического взаимодействия субъектов регионального пространства.

Ченцова Наталья Михайловна**83****ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
В ИНДИКАТИВНОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

В условиях рыночной экономики на смену жесткому директивному планированию, при котором утвержденный план экономического развития страны приобретал силу закона, приходит индикативное планирование. В основу этого метода заложены важнейшие народнохозяйственные макроэкономические показатели (индикаторы), к достижению которых должно стремиться общество.

Шафиев Руслан Мустакимович**86****ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ**

Рассматриваются проблемы подготовки кадров для государственной службы.

**Региональная сфера услуг:
экономика, организация и управление**
Абрамова Любовь Андреевна**89****СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СФЕРЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Основным исходным показателем, характеризующим уровень экономического развития региона, является валовой региональный продукт (ВРП). Являясь основным показателем совокупного спроса и предложения, ВРП нуждается в качественном анализе, выявлении влияния и взаимосвязей его компонентов, прогнозных оценках на ближайшую перспективу.

Скрынникова Ирина Анатольевна**94****ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
БИЗНЕС-СТРУКТУР СФЕРЫ СЕРВИСА И ОРГАНОВ ВЛАСТИ**

Рассмотрены теоретические основы взаимодействия органов власти и коммерческих структур сферы услуг – актуальность и необходимость как для власти, так и для бизнеса, определены принципы, направления, модели взаимодействия, виды и формы партнерства, проблемы, сдерживающие дальнейшее развитие партнерства.

Данилова Светлана Владимировна

99

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ
И СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
С УЧАСТИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

Рассмотрены социально-экономическая эффективность образования, система оценки качества образовательных услуг с участием потребителей, т. к. именно потребители являются наиболее заинтересованной стороной в повышении качества образования.

Егорова Стэлла Курбановна

103

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Рассматриваются проблемы состояния и выработка концепции развития бытового обслуживания населения в регионе.

Глухова Людмила Владимировна

109

Золотарева Екатерина Николаевна

**СИСТЕМА ИЗМЕРЕНИЯ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Рассматривается определение системы показателей для измерения качества деятельности организации на примере медицинских учреждений Самарской области. Инструментом измерения выбрана модель Кано. Описан процесс предоставления услуг в деятельности медицинских учреждений. Определены элементы управления учреждением, влияющие на качество медицинских услуг. Рассмотрен объем их применения в медицинских учреждениях Самарской области. Описан метод построения стратегического профиля организации, который позволит управлять уровнем качества медицинских услуг с позиций основных идей модели Кано.

Кузнецова Людмила Владимировна

113

**ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОБСЛУЖИВАНИЕМ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СЕРВИСА: МЕТОДИКА 36.6**

Обосновывается необходимость управления обслуживанием на предприятиях сферы сервиса, определяются этапы управленческого процесса, предлагается новая методика оценки состояния данного процесса.

Митрофанова Яна Сергеевна

116

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ВУЗА НА
ОСНОВЕ СИСТЕМЫ КОЛИЧЕСТВЕННО-КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

Рассматривается система количественно-качественных показателей, которую предлагается использовать как основу информационно-аналитической подсистемы управления информационным развитием вуза. Применение данной системы способствует повышению качества управления информационным развитием при разработке дальнейших стратегий развития образовательной системы.

Морякова Анастасия Владимировна

121

**ВАРИАТИВНАЯ МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ
КАЧЕСТВА УСЛУГ ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА**

Предложена вариативная методика исследования направлений повышения качества услуг ландшафтного дизайна посредством оценки удовлетворенности производителей услуг, рассмотрены факторы, влияющие на удовлетворенность производителей услуг ландшафтного дизайна, построено уравнение, описывающее зависимость между индексом удовлетворенности производителей услуг и долей неудовлетворенных его услугами потребителей.

Савина Татьяна Владимировна

125

**МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ
УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРОБЛЕМНООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА**

Дается характеристика применения проблемноориентированного подхода в процессе оказания информационных услуг, отмечается значение данного подхода для развития рынка информационных услуг и повышения качества и эффективности услуг. Особое внимание уделяется методике реализации данного подхода в контексте формирования информационного рынка.

Собственникова Ольга Игоревна**129****ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ**

В нашей стране рынок экологических услуг развивается крайне медленно, хотя уже сегодня есть признаки коммерческого интереса к ним во многих городах. Кроме того, экологическая составляющая бизнеса становится важным фактором формирования рынка услуг. Оно может быть рассчитано на получение определенных материальных и имиджевых (репутация в деловом мире) выгод.

Черняева Римма Владленовна**133****Кушнир Ирина Борисовна****СФЕРА УСЛУГ КАК ПРОСТРАНСТВО РЕАЛИЗАЦИИ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Рассмотрены проблемы теоретического толкования сервисной деятельности, ее содержания и природы, проанализированы понятия «услуга» и «сервис». Определено место сферы сервиса в общехозяйственном механизме с позиций посекторной таксономии и изменения под воздействием информационной революции и технологического базиса общественного производства.

Рынки: состояние и развитие**Быкова Нелли Ивановна****138****УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И МЕХАНИЗМЫ**

Раскрывается суть региональной стратегии, указываются организационно-управленческие принципы, на которые опирается концепция социально-экономического развития региона, перечисляются ее функции.

Янов Виталий Валерьевич**142****РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ**

Развитие отечественной экономики, увеличение объема и ассортимента предлагаемого товара международного качества, растущий уровень конкуренции способствовали переходу от стихийно формирующихся рынков разнородных товаров к рынкам с конкретной специализацией. Для характеристики локального рынка необходимо установить его товарную специализацию, в связи с чем станет возможным классифицировать рынок в соответствии с материально-вещественной формой товара.

Управление человеческими ресурсами**Мюллер Елена Владимировна****149****Гагаринский Александр Владимирович****ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА**

Рассматриваются проблемы формирования системы мотивационных нормативов на промышленных предприятиях. Рассматривается авторская методика для практической реализации мотивационного норматива в системе мотивации и стимулирования персонала промышленных предприятий, в рамках которой предлагается ряд оценочных показателей.

Предприятия**Ахметшина Резеда Гарифзяновна****156****ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НАРОДНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ**

Рассматриваются проблемы предприятий народных художественных промыслов. Автор изучает маркетинговую деятельность на этих предприятиях.

Беликов Дмитрий Васильевич

160

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В ИТ-КОМПАНИЯХ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Рассмотрены особенности, преимущества и ограничения, возникающие в процессе построения и использования системы сбалансированных показателей (ССП) для планирования и оценки хозяйственной деятельности применительно к поставщикам ИТ-услуг. На основе анализа применения SSP в практике конкретного провайдера выявлены ключевые показатели эффективности, необходимые для комплексной оценки и управления сервисной организацией в сфере ИТ.

Вечканов Артем Сергеевич

166

МЕТОДЫ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

И КАПИТАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Важнейшим элементом в системе управления стоимостью является оценка бизнеса, которая является основой для проведения финансовых сделок. Для оценки российских предприятий основным подходом к определению стоимости является доходный подход. В оценочной деятельности наблюдается ужесточение требований к качеству оценки, поэтому для экспертов-оценщиков ключевую роль в процессе оценки играет совершенствование методологического аппарата. В связи с этим возникает потребность в сравнении особенностей применения научно обоснованных концепций и методов оценки бизнеса.

Семенов Владимир Геннадьевич

172

ВЕЛИЧИНА ЧИСТЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ

ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ

И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

В описании методики оценки системы мотивации и стимулирования труда, основанной на показателе чистых активов организации, представлены: обоснования выбора показателя чистых активов организации как критерия оценки системы мотивации и стимулирования труда; математический аппарат решения данной задачи; приведены условия и ограничения его применения; сделан вывод о взаимообусловленности показателей производительности труда отдельных категорий работников и величины чистых активов организации.

Перцухов Виктор Иванович

177

НЕЙРОСЕТЕВОЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ

ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Представлен механизм моделирования индекса инвестиционной привлекательности организаций, предусматривающий использование нейросетевого алгоритма моделирования социально-экономических процессов, проявляющихся на корпоративном уровне управления. Использование данного алгоритма моделирования позволило разработать нейросетевой инструментарий исследования специфики инвестиционного поведения субъектов хозяйствования в условиях современного развития социально-экономической среды.

Филиппова Ольга Александровна

184

СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА НА БАЗЕ СИСТЕМЫ

ХОЛДИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Предложен трансформационный инструмент преобразования учреждения высшего профессионального образования в региональный предпринимательский университет, который основывается на базовых принципах холдинговых отношений, определяющих направление преобразования вуза.

Ярыгина Наталья Сергеевна

188

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ

ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ

Проведено исследование процессов разработки и реализации финансовой стратегии в ОАО «АВТОВАЗ».

Математические и инструментальные методы в экономике

Артюхова Евдокия Васильевна

193

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОБРАБОТКИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ
СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ)

Рассмотрен один из математических методов доказательной медицины. Проведена объективная оценка эффективности новых методов лечения больных хронической обструктивной болезнью легких.

Дискуссии и обсуждения

Ерохина Лидия Ивановна

196

Башмачникова Елена Валентиновна

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ШКОЛ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассмотрены проблемы формирования научных школ, эволюция их становления и оценены перспективы развития.

Точка зрения

Бутахина Людмила Александровна

199

ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР СО СТУДЕНТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Раскрывается понятие деловой игры как формы проектной деятельности, дается алгоритм ее подготовки, структуры, анализируются основные ее признаки, характерные черты, дается определение понятия проектной методики, ставится ряд задач для успешного осуществления деловой игры.

Халястова Элина Алексеевна

203

ОБЪЕКТИВНЫЙ ПОДХОД В МОДЕЛИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ,
ОКАЗЫВАЮЩИХ МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ

Разработана модель задачи стратегии развития учреждений, оказывающих медицинские услуги, которая позволила связать внешние и внутренние цели и условия учреждений, оказывающих медицинские услуги, простыми отношениями, а также учитывать параметры с различной степенью неопределенности.

Содержание выпуска на английском языке

207

МАКРОУРОВЕНЬ

Международный опыт

УДК 336.7

А. М. Багдасарян***Багдасарян Арег Меружанович, кандидат экономических наук, доцент**Государственный аграрный университет Армении, Международный научно-образовательный центр**Национальной академии наук Республики Армения, г. Ереван**aregbag@yahoo.com*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Ключевые слова: ценные бумаги, рынок ценных бумаг, фондовые биржи.

Рассмотрены проблемы развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии. Проведены исследование основных показателей рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии и сравнительный анализ показателей рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии и в странах с развитым рынком, выявлены основные проблемы и предложены пути развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии.

Рынок ценных бумаг является одной из важнейших составляющих финансового рынка. Развитие и повышение конкурентоспособности экономики в странах Восточной Европы и Центральной Азии во многом зависит от уровня развития рынка ценных бумаг. Однако рынок ценных бумаг в большинстве стран данного региона находится либо на стадии формирования, либо на начальных стадиях развития.

Для разработки путей развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии необходимо исследовать основные показатели рынка ценных бумаг в разных странах данного региона, подвергнуть сравнительному анализу показатели рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии и в странах с развитым рынком, а также с мировыми показателями, выявить основные проблемы развития рын-

ка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии. Вышеперечисленные проблемы в той или иной мере исследованы в трудах ученых и исследователей, работающих на территории бывшего СССР, а также в трудах иностранных исследователей. В частности, проблемы методологического характера тщательно обсуждены в трудах Я. М. Миркина [2, 3], а закономерности и тенденции развития мировых фондовых рынков – в трудах Б. Б. Рубцова [4]. Однако развитие рынка ценных бумаг требует постоянного исследования рынка, выявления проблем и проведения сравнительного анализа показателей рынка ценных бумаг и проблем развития рынка в разных странах Восточной Европы и Центральной Азии.

Показатели объема рынка инвестиционных ценных бумаг и валового внутреннего продукта приведены в табл. 1.

Таблица 1

Объем рынка инвестиционных ценных бумаг и валового внутреннего продукта, 2006–2010 гг. [5, 9]

Страна	Объем рынка инвестиционных ценных бумаг***, млрд долл. США					Объем валового внутреннего продукта, млрд долл. США				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
США	46305	49802	42395	46729	49818	13195	13808	14441	14119	14527
Япония	13515	13881	14687	15317	18253	4366	4382	4911	5069	5459
Евросоюз*	36272	42952	36400	43569	41923	13644	15689	17037	15373	15161
в т. ч.										
Германия	6489	7711	6600	7036	6792	2899	3321	3673	3339	3287
Великобритания	7092	7696	5839	7509	8395	2395	2765	2680	2179	2250
Франция	5808	7104	6025	7054	6926	2252	2594	2867	2656	2563
Италия	4518	5293	5016	5761	4957	1853	2105	2314	2118	2055
Страны Восточной Европы	2615	3358	1540	1865	2628	2631	3527	4126	3264	3728
Азиатские страны**	10375	18288	10160	15478	18318	6260	7482	8902	9480	11427
Страны Ц. и Юж. Америки	3011	4377	3265	4526	5225	2942	3609	4209	3965	4834
Африканские страны	992	1348	600	737	983	920	1100	1282	883,4	1049
Весь мир	119561	144928	117043	139271	149944	48204	54545	60918	57843	62911

* Рассчитано как сумма капитализации рынка акций и непогашенной задолженности по долговым ценным бумагам.

** За исключением Японии.

*** Включает данные только западноевропейских стран – членов ЕС. Новые члены ЕС включены в группу европейских стран с формирующимися рынками.

В период 2006–2008 гг. объем мирового валового продукта показывал тенденцию роста. Однако в свете мирового финансово-экономического кризиса объем мирового валового продукта существенно снизился в период 2008–2009 гг. Начиная с 2009 г. объем мирового валового продукта начал снова показывать тенденцию роста, и в 2010 г. объем мирового валового продукта уже превысил соответствующий показатель 2008 г. Объем валового внутреннего продукта в странах Восточной Европы снизился в большей степени, чем объем мирового валового продукта. Начиная с 2009 г. объем валового внутреннего продукта в странах Восточной Европы тоже начал показывать тенденцию роста, однако в 2010 г. этот показатель в странах Восточной Европы был значительно меньше соответствующего показателя 2008 г.

Более значительными были разницы между мировыми показателями и показателями стран Восточной Европы по показателю объема рынка ин-

вестиционных ценных бумаг. Объем мирового рынка инвестиционных ценных бумаг рос до 2007 г., после чего произошло резкое снижение этого показателя. Начиная с 2008 г. объем мирового рынка инвестиционных ценных бумаг начал снова показывать тенденцию роста, и в 2010 г. этот показатель превысил соответствующий показатель 2007 г. Объем рынка инвестиционных ценных бумаг в странах Восточной Европы в период 2007–2008 гг. снизился более чем в два раза. Хотя начиная с 2008 г. объем рынка инвестиционных ценных бумаг в странах Восточной Европы тоже начал показывать тенденцию роста, однако в 2010 г. этот показатель был почти в два раза меньше соответствующего показателя 2007 г.

Динамика изменения валового внутреннего продукта, объема рынка инвестиционных ценных бумаг и банковских активов в мире и в странах Восточной Европы показана на рис. 1.

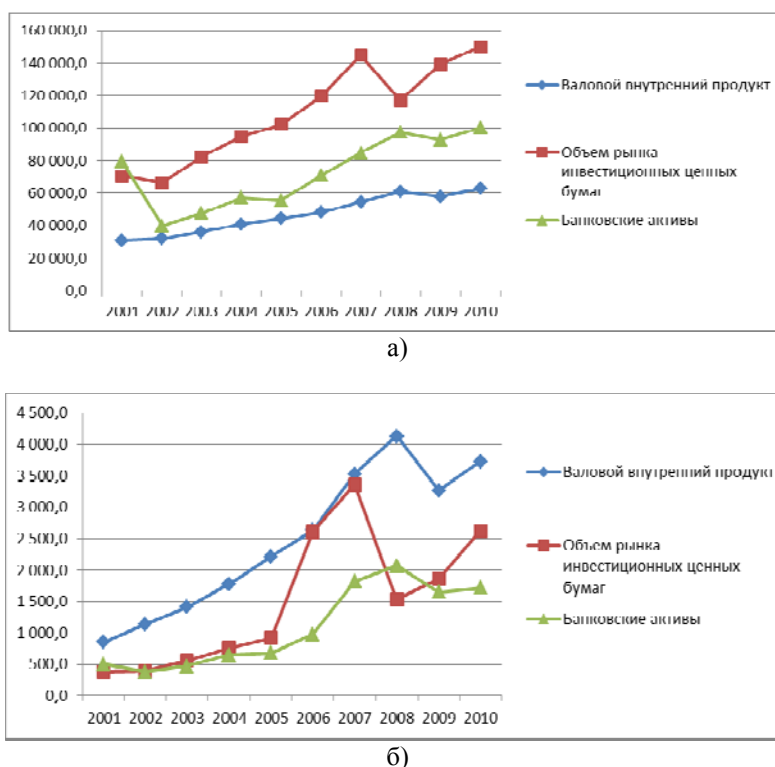


Рис. 1. Динамика изменения валового внутреннего продукта, объема рынка инвестиционных ценных бумаг и банковских активов: а) в мире; б) в странах Восточной Европы, 2001–2010 гг. [5, 9]

В период 2001–2010 гг. показатель объема мирового рынка инвестиционных ценных бумаг почти всегда более чем в два раза превышал показатель объема мирового валового продукта. Объем банковских активов тоже в значительной степени превышал объем мирового валового продукта. Картина иная в странах Восточной Европы. Здесь показатель объема валового внутреннего продукта почти в два раза превышал показатель объема рынка инвестиционных ценных бумаг и в значительной степени – объем банковских активов. Из

исследований видно также, что показатель объема рынка инвестиционных ценных бумаг в странах Восточной Европы не показывает стабильной динамики.

Динамика изменения объема рынка акций и долговых ценных бумаг в мире и в странах Восточной Европы показана на рис. 2.

В период с 2001–2010 гг. показатель объема мирового рынка долговых ценных бумаг всегда превышал показатель объема мирового рынка акций. В указанном периоде объем мирового рынка

долговых ценных бумаг стабильно рос, чего нельзя сказать об объеме мирового рынка акций. В период 2001–2002 гг. объем мирового рынка акций падал. В период 2002–2007 гг. объем мирового рынка акций начал расти быстрыми темпами, в 2007–2008 гг. резко снизился, потом снова начал расти быстрыми темпами. Из вышесказанного видно, что кризисы в финансовой системе сильнее влияют на показатели мирового рынка акций, чем рынка долговых ценных бумаг. Однако структурный анализ мирового рынка долговых ценных бумаг выявляет несоразмерное развитие отдельных частей этого рынка. Начиная с 2002 г. объем мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг превышает объем мирового рынка государственных долговых ценных бумаг. Показа-

тель объема мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг рос почти равномерно до 2009 г., после чего начал снижаться. Показатель объема мирового рынка государственных долговых ценных бумаг, наоборот, снижался до 2002 г., после чего начал стабильно расти. Структурный анализ указывает, что стабильному росту объема мирового рынка долговых ценных бумаг способствовало наличие двух факторов, действующих в разных направлениях, – объем частных инвестиций, финансируемых также за счет заемного капитала, который увеличивается в периоды экономического роста, и объем государственного долга, который увеличивается в периоды экономического спада.

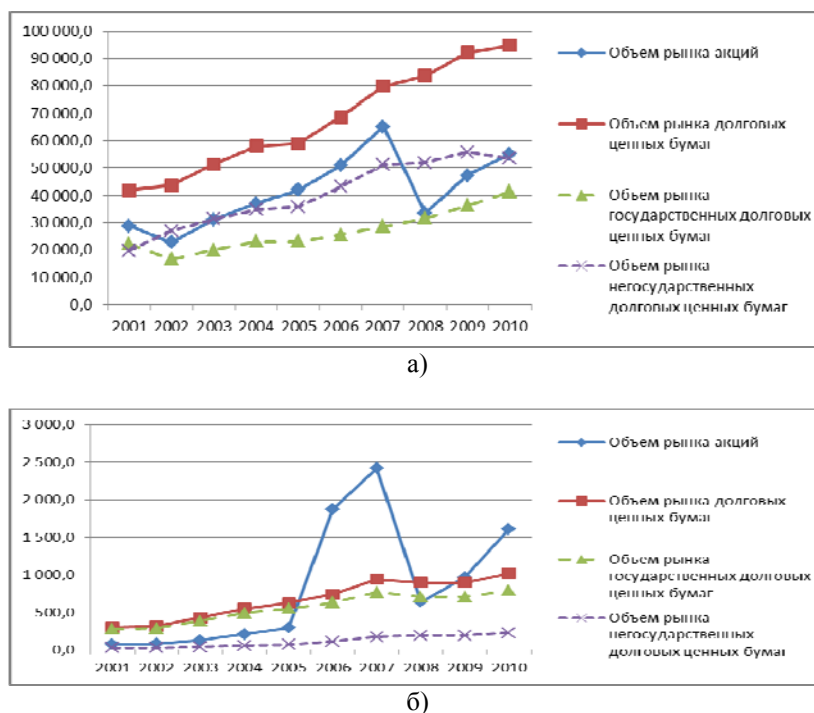


Рис. 2. Динамика изменения объема рынка акций и долговых ценных бумаг: а) в мире; б) в странах Восточной Европы, 2001–2010 гг. [5, 9]

Из рис. 2 видно, что объем рынка акций в странах Восточной Европы имеет более нестабильную динамику. До 2005 г. объем рынка акций в странах Восточной Европы был значительно меньше объема рынка долговых ценных бумаг. В 2005–2007 гг. объем рынка акций увеличился почти в 10 раз, в 2007–2008 гг. снизился более чем в три раза, а в 2008–2010 гг. снова увеличился более чем в два раза. Анализ показывает, что рынок акций в странах Восточной Европы не устойчив и полностью подвержен влиянию экономических кризисов.

Другой особенностью рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы является преобладание

рынка государственных ценных бумаг над рынком негосударственных ценных бумаг. Так, в 2010 г. объем рынка государственных долговых ценных бумаг более чем в три раза превышал объем рынка негосударственных долговых ценных бумаг.

С точки зрения исследования особенностей развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии важным является также анализ основных показателей биржевой торговли. Рыночная капитализация акций и число компаний, акции которых допущены к торгам на основных фондовых биржах, действующих в странах Восточной Европы и Центральной Азии, показаны в табл. 2.

Таблица 2

Рыночная капитализация акций и число компаний, акции которых допущены к торгам на основных фондовых биржах, действующих в странах Восточной Европы и Центральной Азии, 2006–2010 гг. [1, 6, 7, 8, 10, 11]

Название биржи	Рыночная капитализация акций, млрд долл. США					Число компаний, акции которых допущены к торгам				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Баня-Лукская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	5,0	5,9	2,6	2,9	2,6	793	814	838	821	821
Болгарская фондовая биржа, Болгария	9,4	21,7	8,9	8,7	7,4	347	369	404	398	390
Братиславская фондовая биржа, Словакия	3,3	6,9	5,4	5,1	4,2	6	160	125	107	90
Будапештская фондовая биржа, Венгрия	41,9	46,2	18,5	30,0	27,7	41	41	43	46	52
Бухарестская фондовая биржа, Румыния	25,2	30,6	15,1	13,1	14,2	53	54	62	69	74
Варшавская фондовая биржа, Польша	151,8	211,6	90,8	151,0	190,2	265	375	458	486	584
Грузинская фондовая биржа, Грузия	0,7	1,4	0,3	0,7	1,1	231	161	153	145	138
Загребская фондовая биржа, Хорватия	29,0	70,2	27,1	26,6	25,6	182	359	356	271	240
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	54,9	53,8	23,3	27,9	26,8	71	67	78	77	73
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	186	191	158	9	11
Люблянская фондовая биржа, Словения	15,2	28,8	11,8	12,1	9,4	100	87	84	76	72
Македонская фондовая биржа, Македония	1,1	2,7	0,8	0,9	2,6	101	113	92	86	83
Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Россия	884,7	1216,6	337,4	738,0	954,4	193	207	233	234	249
НАСДАК ОЭМЭКС Армения (NASDAQ OMX Armenia), Армения	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	35	28	22	11	11
Республиканская фондовая биржа «Тошкент», Узбекистан	0,1	0,2	2,8	1,9	2,9	620	430	392	314	295
Российская торговая система (РТС), Россия	966,0	1328,8	374,9	763,5	959,9	280	301	275	279	278
Санкт-Петербургская валютная биржа, локальные рынки, Россия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0	0
Сараевская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	7,7	11,7	5,6	5,3	4,9	489	509	524	529	541
Украинская фондовая биржа, Украина	0,3	0,2	0,2	0,2	1,1	54	54	49	53	37
Фондовая биржа ПФТС, Украина	44,1	111,8	23,5	25,8	32,0	295	335	303	288	302
Черногорская фондовая биржа, Черногория	2,4	3,7	2,9	4,3	3,6	65	83	74	65	55

Объемы торговли акциями и долговыми ценными бумагами на основных фондовых биржах,

действующих в странах Восточной Европы и Центральной Азии, показаны в табл. 3.

Таблица 3

Объем торговли акциями и долговыми ценными бумагами на основных фондовых биржах, действующих в странах Восточной Европы и Центральной Азии, 2006–2010 гг. [1, 6, 7, 8, 10, 11]

Название биржи	Объем торговли акциями, млн долл. США					Объем торговли долговыми ценными бумагами, млн долл. США				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Баня-Лукская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	261,9	546,8	163,1	132,4	82,5	0,0	0,6	8,3	22,2	37,9
Болгарская фондовая биржа, Болгария	1546,0	6808,9	1855,0	487,1	377,3	200,2	297,5	183,2	123,2	85,1
Братиславская фондовая биржа, Словакия	99,5	31,3	21,1	174,7	308,9	37857,1	15148,4	33899,8	16747,3	8806,5
Будапештская фондовая биржа, Венгрия	31157,7	47586,5	30706,0	25375,2	26263,1	1672,9	1160,8	2371,8	1459,4	1132,2
Бухарестская фондовая биржа, Румыния	3548,8	5623,4	2354,6	1715,7	1733,2	55,0	323,6	67,8	399,1	736,2
Варшавская фондовая биржа, Польша	56372,9	87962,2	69499,1	53509,3	69156,6	897,8	636,7	1032,3	1268,5	520,9
Грузинская фондовая биржа, Грузия	94,1	46,2	8,3	1,8	3,4	1,6	0,1	0,0	0,0	0,0
Загребская фондовая биржа, Хорватия	1876,2	4386,1	3216,0	1461,9	1049,8	6249,3	8750,2	2510,9	659,7	292,3
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	4026,6	8924,4	3803,8	4300,1	1902,7	3018,9	4302,7	3651,9	2583,4	1614,2
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	102,7	146,1	103,6	66,2	9,8	0,0	0,0	0,0	0,7	0,9
Люблянская фондовая биржа, Словения	2049,7	4252,2	2337,8	947,0	476,1	1537,1	598,2	374,6	205,6	143,6
Македонская фондовая биржа, Македония	397,2	492,9	163,3	65,1	44,6	38,0	41,1	33,8	29,7	27,4
Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Россия	409044,7	599326,6	514006,1	836268,3	991540,8	86528,5	127098,6	123948,4	467463,3	1115818,2
НАСДАК ОЭМЭКС Армения (NASDAQ OMX Armenia), Армения	5,9	5,0	0,9	0,3	0,4	1,3	2,3	7,3	27,9	7,9
Республиканская фондовая биржа «Тошкент», Узбекистан	110,9	89,2	80,3	59,5	39,3	0,8	0,4	0,0	0,0	0,0
Российская торговая система (РТС), Россия	17232,1	15161,6	10448,4	54171,8	112122,4	306,0	47,4	258,3	1,1	1,1

Название биржи	Объем торговли акциями, млн долл. США					Объем торговли долговыми ценными бумагами, млн долл. США				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Санкт-Петербургская валютная биржа, локальные рынки, Россия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	270,5	993,5	511,9	58,2	116,7
Сараевская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	680,9	620,4	281,5	148,3	70,0	0,0	0,0	0,0	0,1	19,5
Украинская фондовая биржа, Украина	22,2	14,2	3,6	2,4	0,6	25,2	1,6	9,4	0,0	0,0
Фондовая биржа ПФТС, Украина	1182,2	1996,1	1679,2	581,2	530,6	2557,8	3588,8	2842,0	387,7	300,3
Черногорская фондовая биржа, Черногория	288,7	285,4	105,2	322,8	70,9	13,6	12,6	9,7	9,9	6,0

В 2010 г. наибольшее число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, было на Бания-Лукской фондовой бирже (821 эмитент). За Бания-Лукской фондовой биржей следуют Варшавская фондовая биржа (584 эмитента), Сараевская фондовая биржа (541 эмитент), Болгарская фондовая биржа (390 эмитентов) и Фондовая биржа ПФТС (302 эмитента). Однако по показателю рыночной капитализации Бания-Лукская фондовая биржа и Сараевская фондовая биржа уступают основным фондовым биржам, действующим на территории Восточной Европы. Рыночная капитализация на Бания-Лукской фондовой бирже составляет 2,6 млрд долларов США, а на Сараевской фондовой бирже – 4,9 млрд долларов США. Из табл. 2 видно, что по показателю рыночной капитализации лидируют РТС (959,9 млрд долларов США) и ММВБ (954,4 млрд долларов США). Число компаний, акции которых допущены к торгам на РТС, составляет 278, а на ММВБ – 249. По показателю рыночной капитализации за РТС и ММВБ следует Варшавская фондовая биржа (190,2 млрд долларов США). Показатель рыночной капитализации на Фондовой бирже ПФТС составляет 32 млрд долларов США, на Будапештской фондовой бирже – 27,7 млрд долларов США, на Казахстанской фондовой бирже – 26,8, на Загребской фондовой бирже – 25,6 млрд долларов США, на Бухарестской фондовой бирже – 14,2 млрд долларов США. Показатель рыночной капитализации на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 10 млрд долларов США.

По объему торговли акциями на территории Восточной Европы лидируют ММВБ и РТС. В 2010 г. объем торговли акциями на ММВБ составил почти триллион долларов США, а на РТС – более 110 млрд долларов США. За ними следуют Варшавская фондовая биржа (около 70 млрд долларов США) и Будапештская фондовая биржа (около 26 млрд долларов США). Объем торговли акциями на Казахстанской фондовой бирже составил 1,9 млрд долларов США, на Бухарестской фондовой бирже – 1,7 млрд долларов США, на Загребской фондовой бирже – 1 млрд долларов США. Объем торговли акциями на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 1 млрд долларов США.

По объему торговли долговыми ценными бумагами на территории Восточной Европы абсо-

лютным лидером является ММВБ. В 2010 г. объем торговли долговыми ценными бумагами на ММВБ составил более чем 1,1 триллиона долларов США. За ней следуют Братиславская фондовая биржа (8,8 млрд долларов США), Казахстанская фондовая биржа (1,6 млрд долларов США) и Будапештская фондовая биржа (1,1 млрд долларов США). Объем торговли долговыми ценными бумагами на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 1 млрд долларов США.

Из приведенных выше исследований ясно, что рынок ценных бумаг в разных странах Восточной Европы и Центральной Азии находится на разных уровнях развития. С точки зрения развития рынка более передовыми являются страны, вошедшие в Европейский Союз. С точки зрения количественных показателей безусловным лидером является Российская Федерация. Наихудшее состояние рынка ценных бумаг – в странах Южного Кавказа. Здесь рынок ценных бумаг находится на стадии формирования. Несмотря на все различия, в странах с переходной экономикой имеются проблемы развития рынка ценных бумаг, присущие всем странам с переходной экономикой. Эти проблемы можно группировать в следующие группы: проблемы, связанные с нежеланием инвесторов входить на рынок ценных бумаг (проблемы недостатка предложения капитала), проблемы, связанные с отсутствием инвестиционных возможностей (проблемы недостатка спроса на капитал), проблемы, связанные с развитием торговых, расчетно-клиринговых и депозитарных систем рынка ценных бумаг, а также проблемы, связанные с недостаточной осведомленностью потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. Разные группы вышеперечисленных проблем проявляются в разном объеме в разных странах с переходной экономикой, однако в той или иной мере присущи во всех странах. Например, торговые, расчетно-клиринговые и депозитарные системы рынка ценных бумаг находятся на достаточно высоком уровне в странах Балтийского региона (Эстония, Латвия, Литва). Регулируемые рынки этих стран полностью интегрированы в один из крупнейших мировых рынков – NASDAQ OMX. Интеграция рынка дает возможность решить также проблемы, связанные с недостатком спроса и предложения на капитал. В Эстонии эти проблемы в значительной степени были решены также внедрением обязательной накопи-

тельной многоуровневой системы пенсионного обеспечения. Кроме того, в Эстонии также было в достаточной степени уделено внимание повышению осведомленности населения и потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. Недоверие к рынку ценных бумаг остро ощущается в странах Южного Кавказа и в некоторых странах Балканского региона. В других странах бывшего СССР эта проблема тоже не полностью решена, что обусловлено как объективными, так и субъективными факторами.

Несмотря на разные уровни развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии, имеются проблемы, проявляющиеся в той или иной мере во всех странах региона, в частности проблемы, связанные с нежеланием инвесторов входить на рынок ценных бумаг, проблемы, связанные с отсутствием инвестиционных возможностей, проблемы, связанные с развитием торговых, расчетно-клиринговых и депозитарных систем рынка ценных бумаг, а также проблемы,

связанные с недостаточной осведомленностью потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. Для дальнейшего развития рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы и Центральной Азии необходимо уделять внимание решению этих проблем, в частности увеличению объема капитала, направляемого на рынок ценных бумаг, увеличению инвестиционных возможностей, развитию и интеграции торговых, расчетно-клиринговых и депозитарных систем рынка ценных бумаг и повышению осведомленности потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. С точки зрения увеличения объема капитала, направляемого на рынок ценных бумаг, важным может являться внедрение обязательной накопительной системы пенсионного обеспечения, которое может иметь положительное влияние как на развитие рынка ценных бумаг, так и на повышение жизненного уровня населения пенсионного возраста и улучшение общеэкономических показателей.

Библиографический список

1. Международная ассоциация бирж стран СНГ, Бюллетени биржевой статистики: 2006 – 2010, <http://mab.micex.ru>
2. Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок. – М. : Перспектива, 1995. – С. 66, 99-100, 413–40.
3. Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг: Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М. : Финансовая академия при Правительстве РФ, 2002. – 87 с.
4. Рубцов Б. Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. – М. : Финансовая академия при Правительстве РФ, 2000. – 312 с.
5. BIS Quarterly Reviews: International banking and financial market developments, Bank for International Settlements, Basel, 2006–2010.
6. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, Newsletters: Jan. 2006 – Jan. 2011, Supplements: 1st Quarter 2006 – 4th Quarter 2010, <http://www.feas.org>.
7. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Books: 2009 – 2011, <http://www.feas.org>.
8. Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Semi Annual Reports: 2006 – 2008, <http://www.feas.org>.
9. International Monetary Fund, Global Financial Stability Reports: 2006 – 2010, Washington, D.C., 2007 – 2011.
10. World Federation of Exchanges, Time Series: 2006 – 2010, <http://www.world-exchanges.org>.
11. World Federation of Exchanges, Annual Statistics Reports: 2006 – 2010, <http://www.world-exchanges.org>.

A. M. Bagdasarian*

**Bagdasarian Areg, PhD in Economics, Associate Professor of State Agrarian University of Armenia, the International Research and Education Center of the National Academy of Sciences of the Republic of Armenia, Yerevan
aregbag@yahoo.com*

PROBLEMS OF THE SECURITIES MARKET DEVELOPMENT IN EASTERN EUROPE AND CENTRAL ASIA

Key words: securities, securities market, stock exchanges.

The article considers problems of securities market development in Eastern Europe and Central Asia. The author provides the study of the main indicators of securities market in Eastern Europe and Central Asia, and comparative analysis of securities market in Eastern Europe and Central Asia and in the countries with developed markets. The basic problems and ways of securities market development in Eastern Europe and Central Asia are described in this work.

© Багдасарян А. М., 2012

Государственное управление

УДК 331

Д. В. Бедняков*

**Бедняков Дмитрий Викторович, аспирант
НИИ труда и социального страхования, г. Москва
dib83@mail.ru*

ПРИНЦИПЫ КАДРОВОЙ РАБОТЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Ключевые слова: потенциал профессионального развития, эффективность профессиональной служебной деятельности, кадровая работа, программа государственного органа по профессиональному развитию государственных гражданских служащих, индивидуальный план профессионального развития гражданского служащего, государственный служащий, дополнительное профессиональное образование.

Одним из направлений реформирования и развития государственной службы является внедрение современных методов кадровой работы. Важным аспектом в этом направлении является выработка принципов кадровой работы по развитию потенциала профессионального развития государственных служащих.

Федеральной программой «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)», утвержденной Указом Президента Российской Федерации «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)» от 10 марта 2009 года № 261, предполагается внедрение на государственной службе Российской Федерации эффективных технологий и современных методов кадровой работы. Статья 60 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ определяет совершенствование профессионального мастерства государственных служащих как принцип формирования кадрового состава государственной службы. В этом направлении предлагается первоначально установить принципы кадровой работы по развитию потенциала профессионального развития государственных служащих:

- соответствие реализации целей и задач кадровой работы основным направлениям реформирования и развития системы государственной службы Российской Федерации;
- непрерывная адаптация направлений кадровой работы к быстро меняющимся социально-экономическим условиям;
- ориентированность систем стимулирования государственных служащих на достижение конечных результатов в подведомственных сферах и отраслях экономики;
- системность дополнительного профессионального образования государственных служащих;
- совершенствование технологий привлечения новых талантливых высокопрофессиональных специалистов и руководителей на государственную службу.

В настоящее время кадровая работа органов государственной власти не полностью отражает задачи реформирования государственной службы.

Частично выполнены задачи, утвержденные Указом Президента Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. № 1336 «О федеральной программе «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2003–2005 годы)», по применению эффективных методов подбора квалифицированных кадров для государственной службы, создания условий для их должностного (служебного) роста, реализации программ подготовки кадров для государственной службы и профессионального развития государственных служащих. «В работе кадровых служб государственных органов все еще используются устаревшие технологии, не ведется целенаправленная работа по привлечению молодых перспективных кадров. Качество профессионального обучения государственных служащих в недостаточной степени отвечает потребностям развития государственной службы» [4, с. 2]. Более того, несмотря на требования Федерального закона от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» о наличии как минимум среднего профессионального образования, 2% государственных служащих в органах государственной власти Российской Федерации такового не имеют [2, с. 1]. В большинстве случаев специальность профессионального образования государственных служащих не совпадает с направлением их профессиональной служебной деятельности (табл. 1) [8, с. 1].

Совершенствование технологий привлечения новых талантливых высокопрофессиональных специалистов и руководителей на государственную службу позволит осуществлять системный подход к кадровой работе органов государственной власти, повышать престиж государственной службы. Применение договоров на обучение в образовательном учреждении профессионального образования с обязательством последующего прохождения гражданской службы является недостаточным для формирования высококвалифицированного пер-

сонала государственной службы. Требуется формирование механизмов привлечения на государственную службу опытных руководителей коммерческих, научных и образовательных организаций.

Предлагается активное использование участников резерва управленческих кадров в качестве кадрового резерва государственной службы.

Таблица 1

Профессиональное образование заместителей федеральных министров

№	Название федерального министерства Российской Федерации	% заместителей министра, имеющих профильное образование
1	МИД России	100%
2	Минюст России	86%
3	Минэнерго России	67%
4	Минздравсоцразвития России	60%
5	МЧС России	57%
6	Минобороны России	57%
7	Минкомсвязь России	50%
8	Минфин России	50%
9	Минрегион России	44%
10	Минспорттуризм России	43%
11	Минпромторг России	40%
12	Минэкономразвития России	38%
13	Минсельхоз России	33%
14	Минтранс России	33%
15	Минкультуры России	20%
16	Минобрнауки России	14%
17	Минприроды России	0%

Непрерывная адаптация направлений кадровой работы к быстро меняющимся социально-экономическим условиям направлена на поддержание стабильности кадрового состава. За прошедшие пять лет укомплектованность должностей государственной службы в федеральных государ-

ственных органах сократилась с 91,9% в 2007 году до 81,8% [1, с. 1] в сентябре 2011 года, что отражает недостаточную оперативность кадровой работы по адаптации к действующим условиям рынка труда (рис. 1) [1, с. 2].

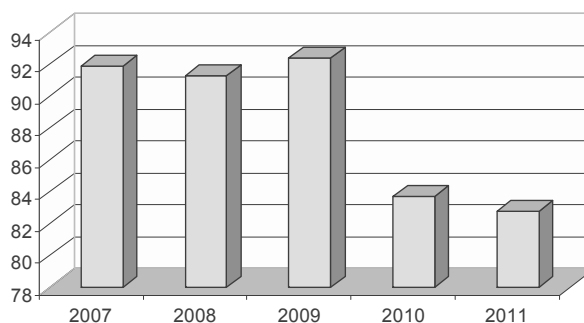


Рис. 1. Укомплектованность штатов федеральных государственных органов (% отношения фактической численности работников к числу должностей по штату)

Принцип ориентированности систем стимулирования государственных служащих на достижение конечных результатов в подведомственных сферах и отраслях экономики отражает суть их профессиональной служебной деятельности и позволяет сконцентрировать внимание на действительно важных управленческих решениях, а не на непрерывных оперативных вопросах органов государственной власти. Важность указанного принципа находит подтверждение среди проблем, которые предстоит решить на современном этапе развития государственной службы: оценки профессиональной служебной деятельности государственных служащих, которая еще слабо увязана с тем, насколько качественно оказываются в госу-

дарственном органе государственные услуги гражданам и организациям; предусмотренные законодательством Российской Федерации механизмы стимулирования государственных служащих к исполнению обязанностей государственной службы на высоком профессиональном уровне не реализуются в полной мере, что снижает мотивацию государственных служащих [4, с. 1].

Системность дополнительного профессионального образования государственных служащих позволит обеспечить стабильность кадрового состава государственной службы, его непрерывное профессиональное развитие, карьерный рост государственных служащих в результате приобретения новых профессиональных знаний и навыков и со-

крашение издержек по адаптации нового персонала, оптимизации затрат на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку государственных служащих. Последовательность профессионального развития государственных служащих предлагается обеспечить за счет реализации программ государственных органов по профессиональному развитию государственных служащих, планов их индивидуального развития.

«Программа профессионального развития – это официальный управленческий документ государственного органа, на основе которого организуется, планируется и осуществляется комплекс мероприятий по профессиональному развитию гражданских служащих. Это взаимоувязанный по содержанию, целям, задачам, исполнителям, срокам осуществления и необходимому объему финансирования, рассчитанный на трехлетнюю перспективу комплекс мероприятий различного характера, направленных на повышение уровня профессионализма гражданских служащих в интересах повышения эффективности и результативности функционирования государственного органа.

Специфика содержания конкретной программы каждого государственного органа по профессиональному развитию государственных служащих, порядка ее подготовки и реализации определяется рядом документов, к которым прежде всего

относятся: Указ Президента Российской Федерации от 28 декабря 2006 г. № 1474 «О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих Российской Федерации»; Постановление Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 г. № 362 «Об утверждении государственных требований к профессиональной переподготовке, повышению квалификации и стажировке государственных гражданских служащих Российской Федерации»; Постановление Правительства Российской Федерации от 26 мая 2008 г. № 393 «Об определении размеров стоимости образовательных услуг в области дополнительного профессионального образования федеральных государственных гражданских служащих и ежегодных отчислений на его научно-методическое, учебно-методическое и информационно-аналитическое обеспечение» [9, с. 10].

Программы профессионального развития основаны на трехлетних индивидуальных планах профессионального развития государственных служащих, которые, с одной стороны, отражают их потребности в профессиональном развитии, а с другой стороны, направлены на реализацию целей и задач федерального органа исполнительной власти. В плане индивидуального развития определяются цель, вид, форма, продолжительность, направления дополнительного профессионального образования и его ожидаемая результативность.

Библиографический список

1. Данные Федеральной службы государственной статистики о численности, укомплектованности должностей и среднемесячной начисленной заработной плате гражданских служащих за 2007–2011 годы // gks.ru
2. Данные Федеральной службы государственной статистики о численности и составе работников, замещавших должности государственной гражданской и муниципальной службы (по уровню образования, ветвям власти и уровням управления) на 1 октября 2009 года. – <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/state/#>
3. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. – № 31. – Ст. 3215.
4. Указ Президента Российской Федерации «О федеральной программе «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)» от 10 марта 2009 года № 261 // Российская Газета (федеральный выпуск). – 2009. – № 4867 (13 марта).
5. Указ Президента Российской Федерации от 28 декабря 2006 г. № 1474 «О дополнительном профессиональном образовании государственных гражданских служащих Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 1 (1 ч.). – Ст. 203.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 мая 2008 г. № 362 «Об утверждении государственных требований к профессиональной переподготовке, повышению квалификации и стажировке государственных гражданских служащих Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 19. – Ст. 2194.
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 мая 2008 г. № 393 «Об определении размеров стоимости образовательных услуг в области дополнительного профессионального образования федеральных государственных гражданских служащих и ежегодных отчислений на его научно-методическое, учебно-методическое и информационно-аналитическое обеспечение» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 22. – Ст. 2574.
8. Материалы официальных веб-сайтов федеральных министерств Российской Федерации по состоянию на январь 2012 года.
9. Отчет о научно-исследовательской работе ««Апробация и внедрение в Минобрнауки России программ и индивидуальных планов профессионального развития государственных гражданских служащих (эксперимент)», ФГБОУ ГУУ, 2011.

D. V. Bednyakov*

**Bednyakov Dmitry, Graduate student of
Institute of Labor and Social Security, Moscow
dib83@mail.ru*

**PRINCIPLES OF HUMAN RESOURCE WORK AIMED AT IMPROVING PROFESSIONAL
DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS**

Key words: potential for professional development, effectiveness of professional performance, human resource, State program of professional development of civil servants, individual professional development plan for the civil servant, civil servant, continuing professional education.

One of the directions of the reform and development of public service is the introduction of modern methods of personnel management. An important aspect in this direction is to develop the principles of human resource work aimed at professional development of public servants.

© Бедняков Д. В., 2012

УДК 336.77

И. Ю. Бубнова*

**Бубнова Инна Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МЕХАНИЗМУ КРЕДИТОВАНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: механизм, банковский механизм, механизм банковского кредитования, схема организации механизма кредитования физических и юридических лиц в банке.

На современном этапе экономического развития кредит является важным элементом процессов, осуществляемых в национальной экономике Российской Федерации. Уровень и масштабы кредитной активности различных субъектов обеспечивают высокие темпы развития, повышение конкурентоспособности и эффективность деятельности производственного сектора, а также расширение сферы потребления благ в долгосрочной перспективе. В настоящее время национальным кредитным организациям необходимо активно использовать накопленный зарубежный и отечественный опыт в сфере операций кредитования физических и юридических лиц. Коммерческим банкам необходимо выработать единые принципы, применять оптимальные методы и сформировать инструментарий рационального участия в данной сфере банковского бизнеса. Все это свидетельствует об исключительной важности построения четкого и адекватного современного механизма банковского кредитования как для самих коммерческих банков, так и для национальной экономики в целом.

Современный этап развития экономики определяет активную банковскую деятельность в области кредитования. Банковское кредитование увеличивает сферу своего влияния на экономику страны в целом и региона в частности, проникая во все отрасли: от добывающей промышленности до малого и среднего бизнеса и индивидуальных предпринимателей, в том числе реализующих различные инновации. Для большинства банков именно юридические лица занимают удельный вес в кредитном портфеле. Но и физическим лицам уделяется все больше внимания, так как население чаще стремится получить те или иные услуги/товары «здесь и сейчас», а не накапливать средства для их приобретения. Это определяет развитие данного направления: кредитование в точках продаж, экспресс-кредитование и распространение кредитных карт.

Банкам для успешного развития кредитной деятельности по всем направлениям необходимо правильно организовать процесс кредитования. Механизм банковского кредитования является открытой системой, постоянно развивающейся под влиянием внешних и внутренних условий. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие его степень. В частности, он может увеличиться при ухудшении финансового положения заемщика, возникновении непредвиденных осложнений в его планах, отсутствии необходимых организаторских качеств или опыта у руководителя, незастрахованном залогом имуществе и т. д. Эти и ряд других факторов учитываются работниками банка при оценке кредитоспособности предприятия и обеспечения, предложенного в залог. Рассматривая кредитный процесс, автор не выделяет такое понятие, как «механизм кредитования», и характеризует лишь этапы, описывая деятельность тех или иных банковских

структур, участвующих в оформлении, выдаче, сопровождении и погашении кредита, а также перечень документов и процедур на каждом из них. Данное обстоятельство имеет негативные последствия, так как усложняет специалистам банка аналитическую работу, призванную выявить недостатки, ошибки, нарушения в организации кредитования и выработать мероприятия по их устранению либо минимизации воздействия. Что было бы проще сделать, имея они четкое представление о механизме кредитования, подробную его схему.

Актуальность изучения механизма кредитования заключается в его значимости для организации кредитного процесса в банке, изменчивости под влиянием внешних и внутренних факторов, отсутствии проработанной теоретической основы, на которой они смогли бы грамотно его построить.

Кредитная деятельность в коммерческом банке организуется при помощи механизма банковского кредитования, который отражает специфические особенности банка в данной области. Правильное его построение основано на хорошо проработанной теоретической базе. Тем не менее в современной экономической литературе нет четкого определения понятия «механизм банковского кредитования». Для решения данной проблемы представляется целесообразным разбить словосочетание «механизм банковского кредитования» на составные части: «механизм» и «банковское кредитование»; дать определение каждой из них и на их основе вывести общее – «механизм банковского кредитования».

В современной экономической литературе авторы трактуют понятие «кредитование» по-разному. Так, А. М. Литовских и И. К. Шевченко дают следующее определение: «Кредитование – одна из форм финансового обеспечения воспроиз-

водственных затрат, при которой расходы субъекта хозяйствования покрываются за счет банковских ссуд, предоставляемых на началах платности, срочности и возвратности» [9, с. 224]. А. Н. Азрилян считает, что кредитование представляет собой, во-первых, предоставление кредита, во-вторых, запись суммы в кредит бухгалтерского счета [1, с. 287]. Л. П. Кураков, а также Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева в своих работах определяют кредитование как «предоставление кредита» [7, с. 426]. С. В. Бичик дает следующее определение кредитованию: «Кредитование – это предоставление банком денежных средств в кредит заемщикам под банковский ссудный процент и на определенные цели» [5, с. 105]. Из выше перечисленных определений следует, что банковское кредитование – это предоставление банком средств юридическим и физическим лицам на определенные цели на условиях платности, срочности и возвратности.

Если термин «кредитование» достаточно определен, то охарактеризовать «механизм» с экономической точки зрения представляется сложным. В экономику понятие механизма пришло из техники, так как возникла потребность в описании социальных и производственных процессов в их взаимодействии. В одних случаях под механизмом понимают совокупность состояний системы [5, с. 112], в других – главный двигатель развития (главный элемент структуры системы, особенности его взаимодействия с другими элементами) [7, с. 349]. А. Г. Трофимов и Г. А. Трофимов представляют

механизм как «совокупность методов и средств воздействия на процессы, их регулирование» [10, с. 57]. В данном случае «механизм» поставлен над «процессом». Указанное понятие расширено элементом «регулирование», который предусматривает отслеживание результатов и выработку управляющих воздействий, то есть наличие механизма в механизме. Между тем механизм, являясь частью процесса, ресурсным обеспечением, включает в себя совокупность взаимосвязанных элементов, необходимых для его осуществления [10, с. 60]. Подводя итог предложенным определениям, механизм кредитования можно охарактеризовать как «совокупность ресурсов процесса кредитования и способов их соединения» [10, с. 60]. Являясь частью процесса кредитования, механизм кредитования обеспечивает реализацию форм банковского кредита на практике.

Механизм банковского кредитования является надстроечным понятием. Его объективную экономическую основу составляет банковский кредит, а также способы, методы и формы организации кредитных отношений. Рассматривая механизм кредитования в качестве функционирующей системы, можно выделить его основные элементы: субъект, объект, методы и условия кредитования, включая основные (размер кредита, его срок, процент, обеспечение и контроль) и организационные условия, а также оценку кредитоспособности [3, с. 108]. Взаимодействие элементов механизма кредитования представлено на рис. 1.

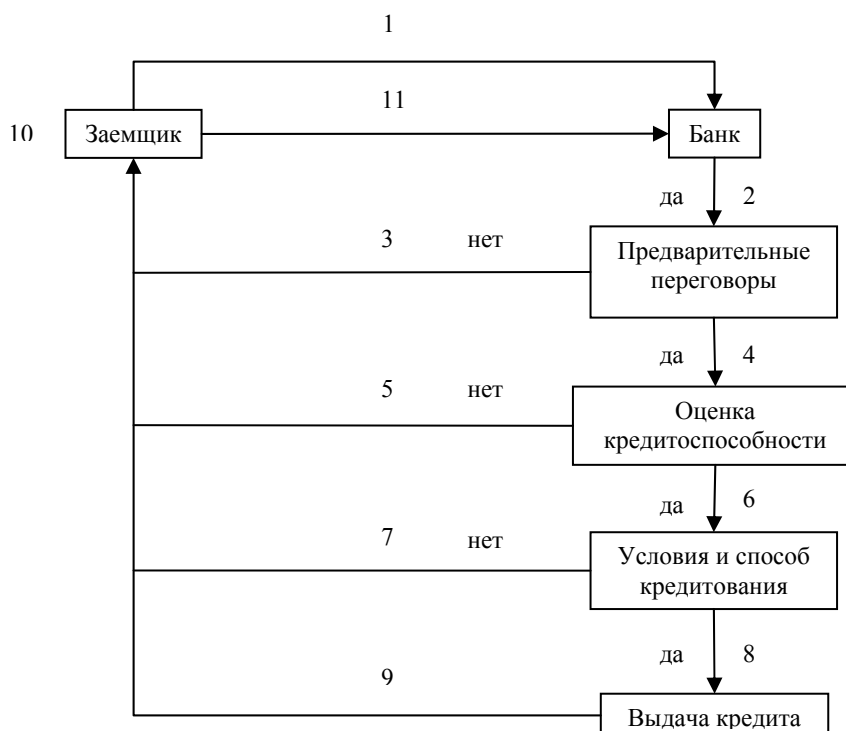


Рис. 1. Схема механизма кредитования

Экономическое содержание механизма кредитования проявляется в его элементах, к которым относятся объекты, субъекты, методы и условия кредитования, а так же методы оценки кредитоспособности заемщиков. Механизм банковского кредитования определяется принципами кредитования и обеспечивает выполнение их на практике, в его основе лежит кредит.

Решением вопроса о предоставлении хозяйствующим субъектам кредитов в коммерческих банках в основном занимаются кредитные отделы или управления (если банк является крупным, с филиальной сетью). Их работа организуется в тесной взаимосвязи с целым рядом других отделов, подразделений и служб банка, к которым, в частности, относятся: юридический отдел, служба безопасности банка, его бухгалтерия, казначейство,

отдел методологии кредитных операций, отдел ценных бумаг и другие отделы, что обусловлено самой сутью процесса кредитования. Кредитный процесс – это движение банковского кредита как последовательный ход его организационных стадий (этапов) [5, с. 104]. В ходе кредитного процесса происходит последовательное изменение стадий механизма банковского кредитования.

Процесс кредитования состоит из нескольких этапов, каждый из которых вносит свой вклад в качественные характеристики кредита и определяет степень его надежности и прибыльности для банка, а также позволяет установить взаимоотношения кредитного отдела с другими структурными подразделениями банка по выдаче кредита и управлению им [4, с. 235]. Этапы процесса кредитования представлены на рис. 2.

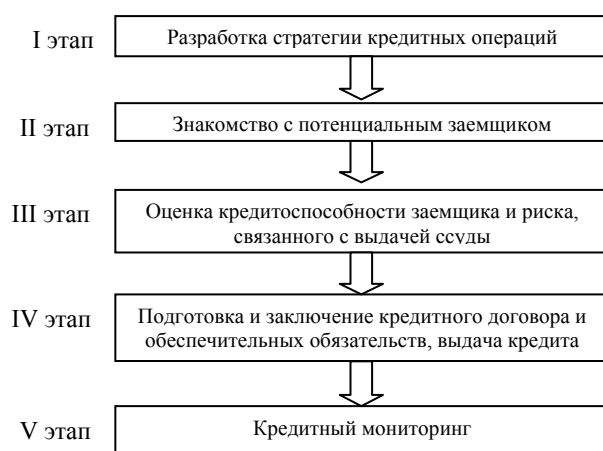


Рис. 2. Этапы процесса кредитования

Согласно рис. 2 процесс кредитования включает в себя несколько этапов: разработку кредитной политики, сбор сведений о заемщике, оценку его кредитоспособности, заключение кредитного договора и осуществление контроля за выполнением условий кредитного договора. Реализация каждого этапа позволяет банку снизить кредитные риски, возникающие в процессе кредитования.

Отметим содержание механизма и особенности кредитования юридических лиц (рис. 3):

1. Предварительные переговоры проводятся при обращении клиента в банк с целью получения кредита. В ходе предварительных переговоров кредитный инспектор запрашивает у заемщика необходимые документы, уточняет его пожелания относительно формы кредитного продукта, суммы, срока, процентной ставки, вида обеспечения, запрашивает финансовую отчетность, документы, требуемые для проведения конкретного объекта кредитования.

2. Оценка заявки. При оценке кредитной заявки клиента кредитный инспектор анализирует опыт взаимоотношений банка с клиентом, а также влияние факторов внешней среды.

3. Условия кредитования. Если результаты комплексного анализа деятельности заемщика поло-

жительные, кредитный инспектор приступает к обсуждению с клиентом вариантов кредитования, если отрицательное – отказывает в кредите.

4. Составление профессионального (мотивированного суждения). При положительных результатах проведения анализа деятельности заемщика, а также оценки заявки структурными подразделениями кредитный инспектор составляет профессиональное (мотивированное) суждение об уровне кредитного риска и возможности выдачи ссуды.

5. Решение о предоставлении кредита. Мотивированное суждение и все необходимые документы передаются начальнику кредитного подразделения. Начальник кредитного подразделения принимает решение о вынесении заявки на рассмотрение кредитного комитета либо возвращает заявку кредитному инспектору на доработку.

6. Заключение кредитного договора. Кредитный инспектор сообщает заемщику обо всех решениях кредитного комитета, а также о принятых условиях кредитования.

7. Выдача кредита. После подписания кредитного договора денежные средства перечисляются на счет клиента.

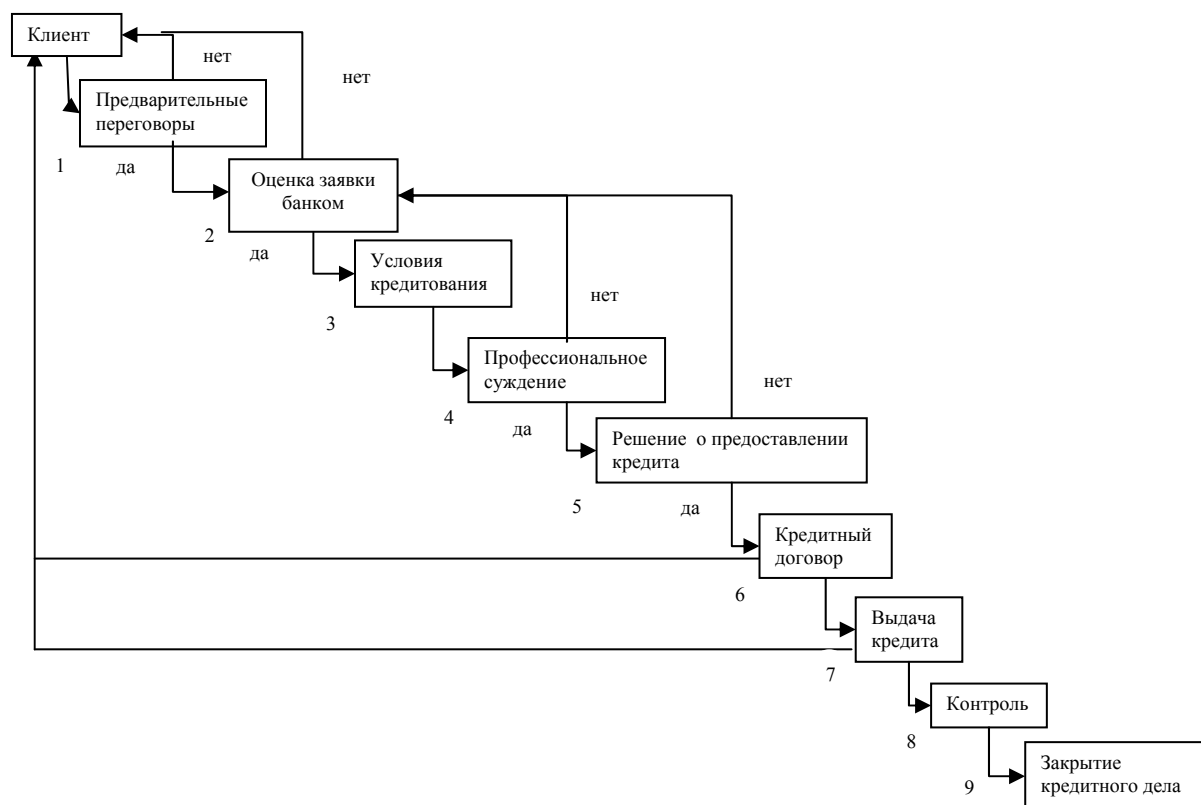


Рис. 3. Схема организации механизма кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в банке

8. Контроль над заемщиком после выдачи кредита. После выдачи кредита начальник кредитного подразделения составляет график проверок заемщика на месте в зависимости от категории качества ссуды.

9. Закрытие кредитного дела. В процессе погашения кредита заемщиком кредитный инспектор информирует его обо всех изменениях номеров счетов, на которые необходимо производить погашение процентов, штрафных санкций и сумм задолженности по основному долгу. После возврата ссуды с причитающимися процентами кредитное дело закрывается.

Механизм кредитования физических лиц отличается от механизма кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В процессе кредитования физических лиц участвуют юридическое управление, служба экономической безопасности, отдел по управлению рисками, отделы по работе с клиентами и операционные кассы. Схема кредитования физических лиц представлена на рис. 4.

1. Консультация. При обращении клиента в банк с целью получения кредита экономист отдела по работе с клиентами определяет цель получения заемных средств, выясняет сумму предполагаемого кредита, срок кредита, консультирует клиента по выбранной программе кредитования, предоставляет примерный график платежей клиенту. Если клиент не согласен с условиями кредитования, консультация завершается.

2. Оценка заявки. Экономист отдела по работе с клиентами проверяет документы, представленные клиентом, и заявление-анкету на полноту заполнения, рассчитывает размер полной стоимости кредита, рассчитывает платежеспособность клиента. После определения категории качества и размера резерва по ссуде экономистом отдела по управлению рисками, экономист отдела по работе с клиентами формирует кредитное разрешение кредитного комитета.

3. Решение по кредиту. При рассмотрении кредитной заявки кредитной комитет принимает одно из следующих решений:

- положительное решение (при положительном решении экономист отдела по работе с клиентами передает досье в отдел сопровождения розничного бизнеса для контроля соблюдения параметров кредитной сделки);
- решение предложить клиенту дополнительные условия (экономист по работе с клиентами сообщает заемщику о дополнительных условиях. Если заемщик с условиями согласен, заключается кредитный договор. Если не согласен – экономист по работе с клиентами отказывает в кредите);
- решение отказать клиенту в предоставлении кредита.

4. Заключение кредитного договора. Выдача кредита. Сумма кредита физическим лицам выдается либо наличным методом через кассу банка, либо перечислением средств на счет клиента.

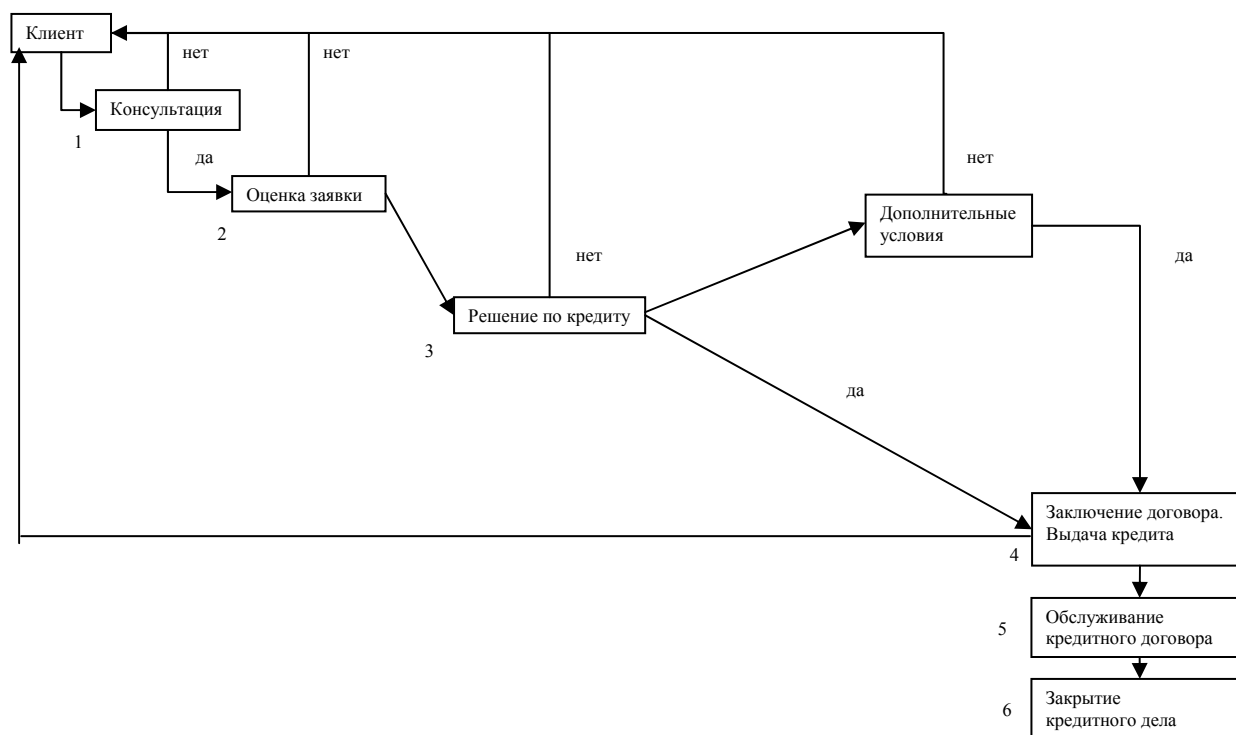


Рис. 4. Схема организации механизма кредитования физических лиц в банке

5. Обслуживание кредитного договора. В период действия кредитного договора экономист отдела по работе с клиентами: контролирует исполнение заемщиком и поручителями условий кредитного договора и договоров поручительств, периодически осуществляет контроль финансового состояния заемщика, поручителей, осуществляет мониторинг принятого обеспечения по видам кредитов, в том числе поручительств физических лиц, в случае если кредит обеспечен залогом движимого/недвижимого имущества, осуществляет проверку залога с момента выдачи кредита не реже одного раза в год, принимает меры по погашению просроченной задолженности в случае ее возникновения, а также готовит заключения на кредитный комитет банка о необходимости изменений условий кредитования.

6. Закрытие кредитного дела. Погашение задолженности по кредиту, начисленных процентов за пользование кредитом, а также штрафов производится в валюте кредита в дату погашения кредита либо досрочно в соответствии с условиями кредитного договора следующим образом: наличными денежными средствами через кассу банка, посредством списания денежных средств со счета клиента в банке в безакцептном порядке или по заявлению клиента, через банкоматы и терминалы самообслуживания путем перечисления клиентом. Порядок погашения основного долга и процентов

за пользование кредитом устанавливается кредитным договором.

Организация механизма кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и кредитование физических лиц включают такие этапы, как переговоры с потенциальным заемщиком, определение условий кредитования, оценка заявки, принятие решения по заявке, заключение кредитного договора, контроль за соблюдением условий кредитования и погашение кредита заемщиком. Отличие механизмов заключается в различных условиях кредитования, способах оценки заявки, порядка принятия решения кредитным комитетом, формы выдачи кредита, а также структурами, сопровождающими процесс кредитования.

Таким образом, развитие механизма банковского кредитования и повышение его эффективности базируется на целом комплексе мер, охватывающем разные аспекты и стороны банковского кредитования как физических, так и юридических лиц. Для банков механизм кредитования является основой осуществления деятельности по выдаче и погашению кредитов. Он представляет собой сочетание ресурсов кредитного процесса и способов их соединения, обеспечивая реализацию форм банковского кредита на практике и возможность снижения сопутствующих рисков. Поэтому важным является правильное его построение. Банкам необходимо уделять этому больше внимания для успешного осуществления кредитной деятельности.

Библиографический список

1. Азрилиян А. Н. Большой бухгалтерский словарь : словарь. – М. : Юрайт-Издат, 2009. – 872 с.
2. Банковское дело. Экспресс-курс : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КноРус, 2009. – 352 с.

3. Банковское дело : учебник для вузов / Ю. И. Коробков, Г. Г. Коробкова, В. Э. Евдокимова и др. ; под ред. Г. Г. Коробковой. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Магистр, 2011. – 592 с.
4. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник для вузов / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М. : Юрайт-Издат, Высшее образование, 2010. – 424 с.
5. Бичик С. В. Словарь экономических терминов / С. В. Бичик, А. С. Даморацкая, И. В. Даморацкая ; под ред. С. В. Бичик. – М. : Высшее образование, 2009. – 272 с.
6. Ермаков С. Л. Основы организации деятельности коммерческого банка : учебник для вузов / С. Л. Ермаков, Ю. Н. Юденков. – М. : КноРус, Проспект, 2009. – 656 с.
7. Кураков А. П. Экономика и право : словарь-справочник / А. П. Кураков, В. Л. Кураков, Л. П. Кураков ; под ред. Л. П. Куракова. – М. : Вуз и школа, 2010. – 1072 с.
8. Лаврушин И. О. Банковское дело : учеб. пособие. – М. : КноНес, 2009. – 352 с.
9. Литовских А. М. Терминологический словарь: финансы, денежное обращение и кредит : словарь / А. М. Литовских, И. К. Шевченко. – М. : КноРус, 2008. – 689 с.
10. Фролов В. И. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов. – М. : Дашков и К°, 2009. – 160 с.

I. Yu. Bubnova*

**Bubnova Inna, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

MODERN APPROACHES TO CREDIT MECHANISM IN THE RUSSIAN BANKING SECTOR

Key words: mechanism, banking mechanism, mechanism of bank credits, organization of credit mechanism for individuals and legal persons in the bank.

At the present stage of economic development, loan is considered an important element of the processes taking place in the national economy of the Russian Federation. The level and extent of credit activity of different actors provide a high rate of development, competitiveness and efficiency of the manufacturing sector, as well as the expansion of goods consumption in the long run. Currently, the national credit organizations need to actively use the accumulated foreign and domestic experience in the lending operations for individuals and legal persons. Commercial banks need to work out common principles, apply effective methods and develop the necessary tools for rational participation in this field of banking. All these factors prove the high importance of forming clear and adequate modern mechanism of bank lending for commercial banks, and for the national economy as a whole.

© Бубнова И. Ю., 2012

УДК 657.6

М. А. Угрюмова*

**Угрюмова Мария Андреевна, аспирант*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

kaf_bu@tolgas.ru

О КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ (ФНС)

Ключевые слова: аудиторская служба, налоговые органы, Концепция развития налогового аудита.

Рассматривается Концепция развития налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации.

Основная идея создания аудиторских служб в системе налоговых органов Российской Федерации заключается в том, чтобы обязать налоговые органы и предоставить им возможность урегулировать разногласия и споры с налогоплательщиками в досудебном порядке. Такая концепция возникла в результате анализа многолетней практики работы налоговых органов с налогоплательщиками (юридическими и физическими лицами) и арбитражными судами по поводу налоговых правонарушений. Постановка данного вопроса была также обусловлена посланием Президента РФ 25.04.2005 года, в котором прямо было сказано, что налоговые органы «должны своевременно реагировать на допущенные нарушения». Послание послужило основой для дальнейшего развития правовых норм для проведения досудебного аудита, включения их в соответствующие законодательные акты, в том числе Налоговый кодекс РФ, разработке основополагающих принципов внутриведомственного контроля в целях надлежащего реагирования не только на налоговые правонарушения налогоплательщиков, но и допущенные ведомственные нарушения.

Распоряжением Федеральной налоговой службы от 1 сентября 2006 года №130 была принята «Концепция развития налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации», которая определила основные цели, задачи и направление развития налогового аудита в системе налоговых органов, критерии отбора кандидатов на должности в подразделения налогового аудита, а также систему мероприятий в целях реализации настоящей Концепции.

Концепция развития налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации (далее по тексту – Концепция) разработана в соответствии с Конституцией РФ, Налоговым кодексом РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, регулирующими властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в РФ, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения. В Концеп-

ции указано, что «целью создания подразделений налогового аудита в системе налоговых органов является совершенствование административных процедур по рассмотрению налоговых споров, утверждение начал законности в правоприменительной деятельности налоговых органов».

Для целей Концепции используются следующие основные понятия:

1. Внутриведомственный налоговый аудит – это независимое экспертное рассмотрение специально уполномоченным специалистом налогового органа заявленных в установленном порядке возражений по акту налогового контроля, заявлений и жалоб физических и юридических лиц на действия или бездействие налоговых органов; заявлений и жалоб физических и юридических лиц на акты ненормативного характера налоговых органов, связанные с применением законодательства РФ о налогах и сборах, либо иных актов законодательства РФ, контроль за исполнением которых возложен на налоговые органы;

2. Подразделения налогового аудита – управление налогового аудита ФНС; отделы налогового аудита управлений службы по субъектам РФ, отделы налогового аудита межрегиональных инспекций службы по крупнейшим налогоплательщикам; отделы налогового аудита или группы налогового аудита (специалисты налогового аудита в составе иных отделов) инспекций службы по районам, районам в городах, городам без районного деления, инспекций службы межрайонного уровня;

3. Налоговый аудитор – государственные служащие подразделений налогового аудита, осуществляющие досудебное урегулирование налогового спора и экспертизу возражений налогоплательщиков по актам налогового контроля;

4. Досудебное урегулирование налогового спора – комплекс предусмотренных действующим законодательством РФ и внутриведомственными актами мероприятий, осуществляемых налоговыми аудиторами в административном порядке в целях урегулирования налогового спора.

Анализ решений, принимаемых арбитражными судами, показывает высокий процент удовлетворения исков налогоплательщиков, обжаловавших в суде действия или акты налоговых органов. Причиной возникновения судебных разбирательств яв-

ляется не только и не столько незаконность действий или актов налоговых органов, но и неоднозначное толкование существующих норм законодательства о налогах и сборах, различных подходов к оценке деятельности налогоплательщиков и налоговых органов. Поэтому большое количество спорных ситуаций может быть решено в досудебном порядке при внимательном рассмотрении, анализе, систематизации разногласий со стороны налоговых органов. Учитывая, что количество обращений в суды согласно статистическим данным растет из года в год, создание подразделений налогового аудита внутри системы налоговых органов становится необходимой первой мерой, направленной на снижение числа споров с участием государственных органов в арбитражных судах.

К правоотношениям, возникшим с 1 января 2009 года применяется п. 5 ст. 101. 2 Налогового Кодекса Российской Федерации (НК РФ). Это установлено п.6 ст. 7 Федерального закона от 27.07.2006 г. №137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового Кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования».

Этой нормой установлено, что решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения может быть обжаловано в судебном порядке только после обжалования этого решения в вышестоящем налоговом органе. В случае обжалования такого решения в судебном порядке срок для обращения в суд исчисляется со дня, когда лицу, в отношении которого вынесено это решение, стало известно о вступлении его в силу.

Выделение в отдельный функциональный блок подразделений налогового аудита призвано повысить качественный уровень контрольной работы, поскольку аудит в своем классическом понимании представляет всегда независимую экспертизу с целью подтверждения достоверности и надежности представленных данных и выводов по любым поставленным вопросам (в данном случае экспертизу возражений налогоплательщиков).

Необходимо отметить, что в настоящее время развитие аудиторской деятельности в налоговых органах на практике в определенной мере опережает развитие необходимых нормативно-законодательных документов. В НК РФ пока не отражен непосредственно порядок действия аудиторских подразделений налоговых органов. Крайне необходима разработка методики проведения досудебного налогового аудита.

Однако, в Налоговом кодексе РФ в статье 101 четко прописано, что «акт налоговой проверки, в ходе которой были выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах, а также представленные проверяемым лицом (его представителем) письменные возражения по указанному акту долж-

ны быть рассмотрены руководителем (заместителем руководителя) налогового органа, проводившего налоговую проверку, и решение по ним должно быть принято в течение 10 дней со дня истечения срока, указанного в п.6 ст. 100 настоящего кодекса. Указанный срок может быть продлен, но не более чем на один месяц». Так же руководством к действию для налогового аудитора являются статьи 101-105 главы 14 НК РФ, 106-114 главы 15 НК РФ, 137-142 главы 19 НК РФ.

Задачи и функции подразделений налогового аудита зависят от территориального налогового органа, в состав которого они входят. Так, главной задачей аудиторских служб в Управлениях ФНС России по субъектам Российской Федерации является рассмотрение заявлений и жалоб на акты ненормативного характера, действие (бездействие) нижестоящих территориальных налоговых органов, а также их должностных лиц по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, либо иных актов законодательства Российской Федерации, контроль за исполнением которых возложен на налоговые органы. Представление результатов и итогов проведенного внутриведомственного налогового аудита в Управлении ФНС России осуществляется по соответствующему субъекту Российской Федерации нижестоящих налоговых органов в Управлении налогового аудита Федеральной налоговой службы России.

В межрегиональных инспекциях ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам, в инспекциях ФНС России по районам, районам в городах, городам без районного деления, территориальных инспекциях ФНС России проводится рассмотрение возражений (разногласий) налогоплательщиков (налоговых агентов) по актам, составленным по результатам налогового контроля (выездные и камеральные проверки), готовятся экспертные заключения по результатам рассмотрения возражений по актам налогового контроля. Кроме того, проводится подготовка заключений по жалобам в соответствии с запросами вышестоящего налогового органа.

В качестве основы деятельности подразделений налогового аудита в системе налоговых органов используются принципы, определенные в административных регламентах и в рамочных стандартах обслуживания утвержденных (одобренных) Федеральной налоговой службы.

В соответствии с основными задачами подразделения налогового аудита всех уровней выполняются определенные функции, необходимые для решения своих задач, которые можно сгруппировать следующим образом:

- подготовка экспертных заключений при рассмотрении жалоб и возражений со стороны налогоплательщиков;
- обобщение, анализ практики рассмотрения налоговых споров в досудебном порядке;

- выявление типичных причин возникновения налоговых споров;
- участие в работе по формированию единой правоприменительной практики;
- взаимодействие с вышестоящими и нижестоящими налоговыми органами, с правоохранительными органами для принятия мер по пресечению должностных нарушений, выявленных по результатам обращений граждан;
- участие в разработке законодательных и иных нормативных актов, касающихся налогов и сборов;
- осуществление мониторинга судебной практики по налоговым спорам в целях учета позиции судебных органов по вопросам досудебного урегулирования споров;
- участие в обучении работников налоговых органов различного уровня, проведение совещаний, семинаров, обмен опытом;
- ведение в установленном порядке делопроизводства и хранения документов подразделения налогового аудита, передача их на архивное хранение.

В Концепции предлагаются следующие показатели оценки эффективности функционирования подразделений налогового аудита в системе налоговых органов:

1. Количество обращений в арбитражный суд после отрицательного рассмотрения (неудовлетворения, частичного неудовлетворения) жалоб в административном порядке. При этом должно учитываться количество представленных в подразделение налогового аудита возражений (разногласий) по акту налогового контроля, заявлений и жалоб налогоплательщиков.

2. Количество обращений в арбитражный суд по обжалованию актов ненормативного характера налоговых органов, связанных с применением любых актов законодательства о налогах и сборах, контроль за исполнением которых возложен на налоговые органы, минуя административный порядок обжалования.

3. Количество устраненных нарушений применения законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на налоговые органы, по результатам проведенного внутриведомственного налогового аудита.

Высокие показатели эффективности работы, перечисленные выше, могут быть достигнуты при общем высоком уровне работы подразделений, компетентности их сотрудников и специалистов, возглавляющих и организующих тщательное и независимое досудебное расследование. Количество основной выполняемой работы напрямую связано с качеством работы на всех стадиях:

- сбор, систематизация, обработка, анализ и передача информации, имеющей непосредственное отношение к деятельности соответствующего территориального налогового органа;
- выявление типичных причин налоговых споров и принятие мер по их устранению;

- взаимодействие со структурными подразделениями, способность найти консенсус при выработке единой правоприменительной практики;

- соблюдение порядка рассмотрения материалов проверки, установленного нормативно-правовыми актами;

- участие в разработке законодательных и иных нормативных актов по налогам и сборам;

- результативное взаимодействие с арбитражными судами, правоохранительными органами, аудиторскими фирмами.

Таким образом, высокие показатели эффективности работы подразделения, в частности, налогового аудитора, могут быть достигнуты, в первую очередь, за счет высокого качества подготовленных экспертных заключений.

Из требований к работе подразделения налогового аудита вытекают особые требования к подбору кандидатов на должности налоговых аудиторов. Специалисты отделов налогового аудита должны иметь высшее юридическое или экономическое образование, опыт работы в налоговых органах, хорошо знать российское налоговое законодательство, основы налогообложения, бухгалтерского и налогового учета. Аудитор – это специалист, который не просто подтверждает какие-то данные, он выражает своё мнение и несет ответственность за достоверность сделанных выводов.

Поскольку аудитор в процессе своей работы контактирует и с внутренними подразделениями налоговых органов и с внешними организациями, он должен обладать умением работать с людьми, иметь высокий общий культурный уровень. А поскольку налоговый аудитор принимает участие в обобщении и анализе причин возникновения налоговых споров, участие в разработке проектов нормативно-правовых актов, методических рекомендаций, регламентов и т.п., он должен обладать навыками научно-исследовательской работы.

Для достижения профессиональных целей налоговый аудитор обязан соблюдать ряд фундаментальных принципов, таких как:

1. Объективность. На него не должны влиять ни предубеждение, ни пристрастия, ни конфликт интересов, ни другие лица и обстоятельства;

2. Профессиональная компетентность и должная тщательность, стремление к постоянному повышению профессиональных знаний;

3. Конфиденциальность. Налоговый аудитор должен соблюдать конфиденциальность информации, полученной в процессе выполнения профессиональных задач.

4. Хорошая репутация. Налоговый аудитор должен воздерживаться от какого-либо поведения, которое могло бы его дискредитировать.

Таким образом, «основной целью аудиторской профессии является деятельность специалистов на самом высоком профессиональном уровне, обеспечивающих качество решения поставленных задач. Достижение этой цели требует соблюдения четырех основных требований: достоверность, про-

фессионализм, качество выполнения задач, уверенность, а также соблюдение фундаментальных принципов работы аудитора: независимость, объективность».

Деятельность подразделений налогового аудита способствует формированию новых подходов к результатам контрольной работы, к налоговому администрированию, внедрению стандартов обслуживания налогоплательщиков на более высоком уровне, выработке своевременных мер, направленных на снижение случаев нарушения прав налогоплательщиков.

В результате можно констатировать, что досудебные процедуры – это важнейшее средство утверждения законности в деятельности налоговых органов. Федеральная налоговая служба и её территориальные органы действуют уже как власть, которая выполняет не только фискальные функции, но и выходит на новый качественный уровень своей правоприменительной деятельности, то есть усиливает свою ответственность за состояние законности в налоговых правоотношениях.

M. A. Ugryumova*

**Ugryumova Mariya, graduate student of Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow
kaf_bu@tolgas.ru*

CONCEPT OF AUDIT DEVELOPMENT IN FEDERAL TAX SERVICE (FTS)

Key words: audit service, tax authorities, concept of tax audit development.

The article considers the concept of tax audit development in the tax authorities of the Russian Federation.

© Угрюмова М. А., 2012

УДК 339.9

Ю. Н. Филатов*

**Филатов Юрий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_evd@tolgas.ru*

ВОЗДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Ключевые слова: международное разделение труда, внешнеэкономические факторы, глобальная конкуренция, трансформация мировой экономики.

Рассмотрен комплекс экономических проблем, характеризующих состояние мировой экономики в условиях структурной перестройкой мирового хозяйства и усиления глобальной конкуренции, на этой основе выявляются возможности повышения конкурентоспособности российской экономики.

В условиях глобализации объективно усиливается влияние внешнеэкономических факторов на экономическое развитие России. В этой связи особое значение приобретает качество внешнеэкономической деятельности как важнейший элемент инновационного развития, модернизации и повышения эффективности экономики, а также осуществления социальных преобразований.

Существующие позиции России в международном разделении труда, в основе которых экспорт сырьевых ресурсов, не могут обеспечить в перспективе достойного места страны на развивающихся мировых рынках. В настоящее время безотлагательно требуется освоение рынков новых товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости, без чего Россия утратит возможности эффективного участия в мирохозяйственных процессах. В качестве конечной цели оптимального участия в мировом разделении труда выступает создание предпосылок для достижения лидирующих позиций на мировых рынках и повышения глобальной конкурентоспособности российской экономики. Для этого внешнеэкономическая политика в долгосрочной перспективе должна предполагать специализацию России на высокотехнологичных товарах с высокой степенью переработки и обеспечение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей с использованием таможенно-тарифных инструментов.

Применение инструментов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования предусматривает использование таможенного тарифа в целях рационализации экспортно-импортных операций и стимулирования организации производства конкурентоспособной продукции внутри страны. В случаях поставок зарубежных товаров, осуществляемых на недобросовестных конкурентных началах, российская сторона оставляет за собой право применения нетарифных мер и инструментов защиты внутреннего рынка, а также специальных антидемпинговых или компенсационных мер.

В настоящее время происходит усиление глобальной конкуренции, что предопределено структурной перестройкой мирового хозяйства, на основе противоборства тенденций глобализации и

тенденций регионализации мировой экономики как результата усиления напряженности между сложившимися мировыми центрами силы. Данная трансформация мировой экономики создает новые возможности для укрепления позиций России на мировых рынках в процессе развития внешнеэкономической интеграции.

Речь, в частности, идет о снижении влияния многих традиционных факторов роста в условиях принципиальных технологических изменений, предопределяющих ведущую роль инноваций в социально-экономическом развитии. В этой связи следует отметить, что промышленно развитые страны ускоренно формируют новый технологический базис собственных экономических систем на основе использовании существующих и прогнозируемых достижений в области энергетики, нанотехнологий и биотехнологий, информатизации производственной и социальной деятельности.

В этих условиях наличие у России существенного научно-исследовательского потенциала создает возможности технологического лидерства по целому ряду ключевых направлений НТП с целью обеспечения стратегических позиций на мировом рынке наукоемкой продукции и формирования отечественных высокотехнологичных производств и отраслей в процессе модернизации российской экономики. Это предполагает создание современной национальной инновационной системы, обеспечивающей лидирующие позиции России в передовых исследованиях и технологиях по приоритетным направлениям, включая развитую инновационную инфраструктуру и выверенный механизм государственного стимулирования инновационной деятельности.

Важную роль в сложившихся условиях имеет использование механизмов частно-государственного партнерства с целью обеспечения конкурентоспособности ведущих отраслей экономики, экспортирующих высокотехнологичную продукцию, и рациональной защиты отечественных товаропроизводителей с учетом международного опыта в данной сфере.

В условиях усиливающейся конкуренции следует обеспечить приоритетное развитие отраслей,

определяющих оптимальную специализацию экономики страны в мирохозяйственной системе, что даст возможность полностью реализовать национальные конкурентные преимущества. Вместе с тем в условиях перехода к инновационному типу экономического развития следует обеспечить должное внимание ускоренной модернизации базовых отраслей российской экономики (сырьевого, аграрного и транспортного секторов), остающихся в ближайшей перспективе ведущими продуцентами валового внутреннего продукта. Данный подход базируется на использовании имеющихся глобальных конкурентных преимуществ российской экономики в традиционных сферах, при одновременном создании предпосылок и научно-технических заделов, обеспечивающих последующий переход российской экономики к инновационному развитию.

Последовательное превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста, в перспективе сопоставимый с вкладом сырьевых секторов в производство валового внутреннего продукта, предполагает кардинальное повышение эффективности производственной деятельности в соответствующих отраслях. В инновационном секторе российской экономики должен быть достигнут пятикратный рост производительности труда и двукратное снижение энергоемкости производства. Удельный вес предприятий, осуществляющих инновации, должен увеличиться до 50%, а доля инновационной продукции в общем объеме производства должна достигать 35%.

Переход от сырьевой к инновационной модели экономического развития предполагает также создание качественно иного инновационно-инвестиционного механизма. Это позволит осуществить структурную и технологическую модернизацию экономики на основе прогрессивных средств производства, воплощающих в себе последние научно-технические достижения, что обеспечит кардинальное повышение эффективности всей производственной деятельности. В этой связи необходимо ускоренное формирование национальной инновационной системы, призванной обеспечить модернизацию экономики, в том числе на основе технологических достижений ведущих мировых производителей, с целью продвижения на мировые рынки новых образцов высокотехнологичной продукции отечественных предприятий.

Формирование эффективной национальной инновационной системы предполагает восстановление сектора генерации фундаментального и прикладного научного знания, который в условиях трансформационного спада утратил целые научно-технические направления и перспективные заделы, а также соответствующие научные кадры. Все эти процессы предопределили снижение качества проводимых исследований и слабую ориентацию деятельности научных организаций на потребности реальной экономики.

Для преодоления сложившихся негативных тенденций необходимо обеспечить спрос на иннова-

ции со стороны реального сектора экономики, создав действенные механизмы повышения инновационной активности, стимулирующие технологическое обновление производства и повышение его эффективности. Таким образом, национальная инновационная система должна обеспечить масштабное технологическое обновление производственного аппарата на основе современных научно-технических разработок, формирование конкурентоспособного национального производства товаров с высокой долей добавленной стоимости, поддержку процессов создания и внедрения новшеств во все сферы производственной деятельности. Национальная инновационная система неизменно должна гарантировать поступательное технологическое развитие реального сектора экономики, синтезируя процессы генерации, коммерциализации и промышленного освоения продуцируемых инноваций. Это определит возможности закрепления научного и технологического лидерства России на внешних рынках в секторах, определяющих ее конкурентные преимущества, а также экономическую безопасность.

Следует учитывать, что данные сектора развиваются в условиях современной глобальной конкуренции. Успех их модернизации напрямую связан с достижением лидирующих позиций не только на внутреннем, а главным образом на внешнем рынке, что предполагает государственную поддержку разработки прорывных технологий, соответствующих требованиям пионерных стратегий. Государство должно активно способствовать практике кредитования финансовыми институтами развития инвестиционных проектов инновационных производств, созданию стимулов кардинального увеличения инвестиций в технологическую модернизацию и обновление основных фондов за счет совершенствования амортизационной и налоговой политики.

Это позволит обеспечить реализацию проектов, связанных с внедрением инновационных разработок, ресурсосберегающих технологий, технологическим перевооружением предприятий с целью производства конкурентоспособной продукции и повышения эффективности всей российской экономики. Таким образом, речь идет о создании российских корпораций, которые на основе развития механизмов частно-государственного партнерства могли бы активнее осуществлять экспорт отечественной промышленной продукции на мировые рынки. Подобное сочетание возможностей государства и бизнес-сообщества может стать действительной основой обеспечения глобальной конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей с использованием методов таможенно-тарифной политики, привлечения иностранных инвестиций и регулирования внутренних рынков.

Большое значение имеет деятельность государства по созданию благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения иностранных инвестиций и передовых технологий для модерниза-

ции и повышения конкурентоспособности российских предприятий. В этой связи следует предусмотреть действенные меры стимулирования развития совместных предприятий с иностранными партнерами, обладающими современными технологиями и выходом на мировые рынки высокотехнологичной продукции.

Привлечение иностранных инвестиций дает возможность активизировать внешнеэкономические связи, позволяющие получить новые технологии и современный организационный опыт, мобилизовать дополнительные финансовые ресурсы, повысить технологический уровень производства и качество продукции, обеспечивая ее конкурентоспособность. Именно поэтому иностранные инвестиции предпочтительнее по сравнению с иностранными кредитами и займами. Прямые вложения иностранного капитала в производственную деятельность существенно ускоряют интеграцию национальных хозяйств в мировую экономику, привнося не только передовой производственный опыт, но и современные маркетинговые технологии и брендовые преимущества.

Вместе с тем существуют серьезные причины, затрудняющие приток иностранных инвестиций, среди которых следует выделить несовершенство российского законодательства, недостаточное развитие рынка капиталов, отсутствие механизмов информационного обеспечения перспективных инвестиционных проектов за рубежом.

Следует отметить, что наряду с привлечением иностранных инвестиций государству следует энергично содействовать расширению российского экспорта высокотехнологичной продукции, в том числе способствовать преодолению существующих барьеров по доступу товаров на внешние рынки, одновременно оптимизируя импорт с точки зрения его ориентации на приобретение продукции и полуфабрикатов, необходимых для развития собственного высокотехнологичного производства. Для решения данной задачи необходимо шире использовать преференциальные торговые соглашения как действенные инструменты таможенно-тарифного регулирования, а также механизмы предоставления государственных гарантий при осуществлении экспортно-импортных операций.

За последнее время во внешнеэкономической инфраструктуре произошли заметные позитивные преобразования, к которым можно отнести формирование региональных финансовых рынков в процессе развития сети филиалов коммерческих банков, в том числе и зарубежных. Во многих регионах организованы и функционируют иностранные торговые представительства, появились известные внешнеторговые компании, развиваются средства коммуникации, обслуживающие международные транспортные перевозки. Это предопределяет рост экспорта конкурентоспособной продукции, увеличение объемов иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли, а также об-

щее развитие деловой активности российских предприятий.

Однако достигнутый уровень развития внешнеэкономической инфраструктуры на сегодня не отвечает требованиям перехода к инновационному экономическому росту. Инфраструктурное обеспечение, как правило, развивается синхронно с увеличением объемов производственной деятельности и торговли, в свою очередь, опосредуя и ускоряя их развитие. Это особенно наглядно для транспортной инфраструктуры, в частности для различных видов транспорта, рассматриваемых как важнейшая составная часть инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.

Следует признать, что неудовлетворительное состояние транспортной инфраструктуры сегодня является серьезным сдерживающим фактором на пути перехода к инновационному развитию страны. Совершенствование транспортной инфраструктуры должно обеспечить интеграцию России в глобальную транспортную систему, ускорить рост национального валового продукта, в том числе за счет превращения транспортных услуг в одну из важнейших статей российского экспорта.

Кроме того, к инфраструктурным проблемам следует отнести чрезмерные таможенные формальности, неразвитость системы электронного декларирования и оформления грузов, несовершенства внешнеэкономического законодательства и бюрократическую практику его применения, что приводит к значительным временным потерям в товародвижении, а также к общему снижению эффективности внешнеторговой деятельности.

В процессе развития внешнеэкономических связей все более значимым становится полноценный рынок информационных услуг. Информация и информационные услуги в современном экономическом пространстве являются важнейшим самостоятельным фактором экономического роста, значимость которого постоянно возрастает. Информационно-телекоммуникационный сектор является основой роста производительности труда практически во всех отраслях, информационные и телекоммуникационные технологии являются катализатором социально-экономического развития передовых стран мира, а обеспечение свободного доступа информации – важнейшим фактором инновационного экономического роста. Прирост добавленной стоимости в современных условиях обеспечивается в основном за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и использования возможностей информационно-телекоммуникационного сектора. В этой связи представляется весьма актуальным приоритетное развитие экономики на основе формирования современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры с целью развития науки, технологий и техники и повышения на этой основе эффективности внешнеэкономической деятельности.

Совершенствование внешнеэкономической деятельности, таким образом, становится ведущим фактором инновационного экономического роста, позволяющим обеспечить более полную реализа-

цию преимуществ международного разделения труда и расширить возможности модернизации российской экономики.

Библиографический список

1. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М. : Экономика, 2010.
2. Стратегический ответ России на вызовы нового века / под общ. ред. Л. И. Абалкина. – М. : Изд-во «Экзамен», 2004.
3. Олейнов А. Экономика международных отношений // МЭиМО. – 2011. – № 5. – С. 24–31.
4. Косолапов Н. Исследование международных отношений: логика идей, интересов, политики // МЭиМО. – 2006. – № 4. – С. 93–99.

Yu. N. Filatov*

*Filatov Yuri, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_evd@tolgas.ru

**INFLUENCE OF FOREIGN ECONOMIC FACTORS
ON MODERNIZATION PROCESSES OF RUSSIAN ECONOMY**

Key words: international division of labor, foreign economic factors, global competition, transformation of global economy.

The article studies the complex of economic problems that characterize the world economy in conditions of restructuring and increasing global competition. Based on that, the author describes opportunities to improve competitiveness of Russian economy.

© Филатов Ю. Н., 2012

Управление социальным развитием

УДК 338.465.2

Н. И. Быкова*

**Быкова Нелли Ивановна, доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет, г. Самара*

С. А. Андреев*

**Андреев Станислав Анатольевич, доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет, г. Самара
stanislav.andreev@pochta.ru*

РЫНОК УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: экономические механизмы, рынок услуг, эластичная стратегия, межфирменная сеть.

Проанализированы проблемы и перспективы развития рынка услуг.

На рубеже XX–XXI вв. действие *экономических механизмов* функционирования сферы услуг приобретает весьма многообразный и в целом динамичный характер. В разных странах мира эти механизмы выступают частью рыночной среды. В то же время через некоторые свои звенья и компоненты они регулируются государством, контролируются правовыми институтами, финансовыми организациями. В процессе развития сервиса, особенно его социальных и культурных направлений, общество стремится избежать двух крайностей: абсолютной коммерциализации и административного принуждения со стороны государства. Повсюду на государственные и региональные органы власти возлагаются функции развития социально-правовых механизмов, обеспечивающих равные возможности для участия всех граждан-потребителей и каждого субъекта сервисного бизнеса в рыночных процессах. Кроме того, подобные механизмы позволяют перераспределять разного рода ресурсы между выгодными и невыгодными сегментами сервисной деятельности, выделяя субсидии коммерческим структурам в том случае, когда низкие цены не окупают произведенных затрат, – на жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, издание и продажу учебников и др. Таким образом, монополизм устраняется там, где он приносит в основном вред (оптовая и розничная торговля, общественное питание и др.), и поддерживаются те монопольные структуры, без которых обществу не обойтись (услуги электроэнергетических компаний, транспортников и др.). В большинстве стран государство также активно включено в деятельность некоммерческих учреждений, выполняющих общественные услуги на бесплатной для потребителя основе, – работа учебных заведений, медико-оздоровительных центров, учреждений культуры и т. п.

Удельный вес государственного и негосударственного, а также соотношение смешанного и коммерческого секторов в каждой стране приобретают подвижный характер, который во многом зависит от состояния общественного развития в тот или иной период времени, а также от истори-

ческих особенностей хозяйствования, социокультурных ценностей и представлений. Выделим еще одно новое качество развития сервисной деятельности в современных условиях. Сравнивая производство нынешних услуг с прошлым, можно видеть, что оно всегда обладало немалым уровнем *гибкости* по отношению к меняющимся условиям жизни, а также заключало в себе *эластичную стратегию* реагирования на потребительский спрос. Этому способствовали следующие особенности бизнеса:

- высокая скорость оборота капитала и инвестиций;
- относительно короткие производственные циклы;
- сравнительно небольшой объем первоначального капитала, необходимый для организации нового дела;
- относительно высокая доходность бизнеса во многих секторах сервиса.

Известно, что в прошлом, на первоначальных этапах индустриализации, сфера услуг не претендовала на лидерскую роль в освоении технических инноваций. Сегодня картина меняется коренным образом. Сервисная деятельность не только адаптирует множество инноваций, которые появляются в первичном и вторичном секторах. Ее субъекты сами выступают инициаторами разработки новшеств, которые подчас революционизируют все другие области экономической и общественной практики. Еще в XIX в. производство услуг привело к рождению в некоторых своих сегментах простейших сетевых структур обслуживания. После 60-х годов XX в. предпринимательские сети получили во многих странах Запада новый импульс развития.

В бизнесе под *предпринимательской межфирменной сетью* понимается набор узловых отношений между некоторым числом самостоятельных фирм, которые вырабатываются этими фирмами, позволяя им особым образом регулировать общие аспекты своего бизнеса. При этом межфирменная зависимость отличается как от объединения данных фирм в одну жестко интегрированную орга-

низацию, так и от спонтанной координации ими своей деятельности. В сетях вырабатывается немало внутренних правил и добровольно взятых на себя обязательств, которые основываются на существующих в стране законах. Наряду с этим в них все находится в движении и поиске, неэффективные формы быстро отмирают, уступая место инновациям. Подобно интегрированной сплоченной корпорации, фирмы, образующие сеть, способны действовать согласованно, как единый участник конкурентной борьбы. Вместе с тем сетевая форма организации позволяет избегать болезненных проблем крупных организаций, которые обычно оказываются парализованными борьбой между свободой и контролем, делая конечный выбор в пользу контроля. Сосредоточивая внимание на тех делах, где важна общность, сеть дает каждому партнеру свободу во многих других сферах деятельности, поощряя тем самым полезное сотрудничество и одновременно снижая затраты энергии на контроль. Сетевые формы организации более бережно относятся к расходованию разного рода ресурсов. Таким образом, сетевая организация лучше решает противоречие между централизацией и децентрализацией, нежели единая корпорация.

В настоящее время одной из наиболее распространенных и общеизвестных предпринимательских сетей является система франчайзинга. Сущность франчайзинга состоит в следующем. Предприятие – производитель сервисной продукции, которое добилось высокой потребительской репутации и спроса на свои товары, услуги, приобретает на определенных условиях торговый знак (торговую марку), становясь франчайзером. В качестве франчайзера (головной фирмы) оно продает права на использование товарного знака другим предприятиям (франчайзи, лицензиатам, агентам, фирмам-операторам), одновременно имея от этого различного рода компенсации. А также контролируя качество их услуг. Франчайзи выплачивает франчайзеру частичный единовременный взнос и производит периодические отчисления за право пользования торговой маркой, ноу-хау или методами производства.

В американской хозяйственной практике наших дней система франчайзинга охватывает свыше 50 отраслей – от банковского дела до Интернета. Данная система получила новый импульс развития начиная с 1979 г., когда Федеральная комиссия по торговле издала распоряжение, требующее от франчайзера раскрытия перед потенциальными агентами специфической информации об организации-франчайзере, ее владельцах и инвестиционных сложениях, необходимых для вхождения в систему. Именно эти институциональные правила в наибольшей степени влияют на поведение новых франчайзинговых сетей и определяют их успех. Указанные выше конструктивные качества предпринимательских сетей позволяют считать их более высокоразвитой разновидностью структурной организации бизнеса в сфере услуг,

которая создает в любом обществе активную среду действия и новые центры силы. Сетевой тип организации сервиса оказывается более конкурентоспособным, нежели работающие самостоятельно предприятия или фирмы, так как лучше приспособлен к динамичному и неопределенному состоянию среды. Интенсивное развитие в современной экономической практике предпринимательских сетей, конечно, не означает исчезновения разных по масштабам самостоятельных фирм. Но в меняющихся условиях между разными типами предприятий складывается иная, чем ранее, конфигурация отношений. Так, в наше время сверхкрупные и крупные сервисные предприятия предпочитают теснее кооперироваться с малым бизнесом, включая и сверхмалые фирмы. Все это ведет к тому, что умножается многообразие хозяйственных связей и конфигурации отношений между производственными единицами разного масштаба деятельности и с разным по численности персоналом. Но сами субъекты сервисной деятельности во всех странах продолжают подразделяться на *крупные, средние, малые и сверхмалые (мелкие)*.

При определении масштаба предприятий во всем мире в качестве основного критерия используется признак, связанный с числом занятых на нем работников (хотя бывают и такие дополнительные критерии, как добавленная стоимость, оборот, самостоятельность предприятия и др.). По нормам европейского сообщества (1996 г.) распространенным (хотя и с немалыми вариациями) в современном мире, крупными предприятиями считаются те, на которых занято более 250 сотрудников; средними – число занятых варьируется от 50 до 249 человек; малыми – от 10 до 49 человек; сверхмалыми – от 1 до 9 человек. Сначала скажем о *крупных* предприятиях, которые имеются в сфере услуг любой развитой страны. Они часто встречаются в банковском бизнесе, информационно-компьютерном, туристском деле, в бизнесе гостеприимства, общественного питания, в сфере транспортных, образовательных, рекламных, медицинских услуг и т. д. Деятельность крупных предприятий во многих случаях выходит за пределы национальных границ, осваивая международные рынки. Вместе с тем, обладая ресурсно-финансовой и кадровой мощью, эти организации нередко утрачивают темп реагирования на требования времени. К тому же они не в состоянии браться за внедрение небольших и вместе с тем перспективных инноваций. Указанные недостатки крупных предприятий восполняются деятельностью *средних и малых субъектов* сервисной деятельности. Малые (а также сверхмалые) предприятия генерируют основной объем сервисных услуг почти во всех странах, что свидетельствует о важности данной формы организации в сфере услуг. Мировая статистика свидетельствует, что в среднем в разных странах малый бизнес дает до 50% национального продукта. В торговле на долю малого бизнеса приходится 65% частных компаний, строительстве –

38%, в секторе бытовых услуг и досуга – 23%, секторе деловых услуг – 13%, на транспорте и в коммунальных услугах – 10%.

Малые производственные единицы чаще всего развиваются в сегментах личного обслуживания, включая предприятия отдыха и развлечений, гостиничного хозяйства, автосервиса, бытового обслуживания и др. Но в целом они занимают те ниши сервиса, которые невыгодны средним, крупным и сверхкрупным предприятиям, и прочно их удерживают. Поэтому при сжатии рынка более крупные фирмы иногда банкротятся, а более мелкие, казалось бы, более слабые, выживают, оставаясь в том же профиле (при исходном равенстве фирм в вопросах организации менеджмента и финансового состояния). В США предприятия бытовых услуг являются наиболее массовым, повсеместно распространенным типом фирм, производящих потребительские услуги. По общему количеству они превосходят предприятия общественного питания, здравоохранения, отдыха и развлечений (включая кинотеатры). Укажем на преимущества средних, малых и сверхмалых предприятий в сфере сервиса:

- не требуют больших капиталовложений;
- способны более динамично развиваться, ориентируясь на инновации и быстро меняющиеся запросы потребителей;
- выступают важнейшим источником новых рабочих мест;
- помогают развернуть свою инициативу огромному числу людей, включая и новичков, так как предоставляют им небольшое, обозримое поле деятельности, где ясно видна связь между разными процессами и явлениями;
- позволяют работнику развернуть сразу многие свои способности, так как здесь весьма условно разделение труда, а сегментация и дифференциация трудовых операций минимальна.

Работники малых и средних предприятий в силу особенностей своей работы готовы углублять индивидуальный характер услуг, отзываясь на самые неожиданные запросы потребителей. Кроме того, во многих странах мира через работу в средних и малых предприятиях сервиса проходит значительная часть молодежи, так как в них складываются наиболее благоприятные условия для первоначального подключения человека к освоению предпринимательских навыков, к самостоятельным заработкам. Немалый удельный вес молодежи в кадровом составе также способствует динамичному проникновению нововведений в сферу услуг. Однако средние, малые и сверхмалые предприятия в сфере сервиса обладают множеством характеристик, снижающих уровень их конкурентоспособности сравнительно с крупными предприятиями:

- им недоступно освоение сервисных продуктов, связанных с высокими постоянными издержками;
- им доступны не любые рынки, а лишь рынки определенного типа и масштаба (локальные, на

которых действуют потребители с определенным уровнем доходов, и т. п.);

- их работникам труднее организовываться и отстаивать свои интересы как определенной корпоративно-экономической среды и т. д.

Отсюда можно сделать вывод о преимуществах и ограничениях в разных странах сервисных предприятий каждого типа и масштаба. В любом государстве правительство стремится всемерно поддержать оптимальное сочетание между крупными, средними и малыми предприятиями сферы услуг. Населению также весьма выгодно пользоваться услугами разнотипных предприятий сервиса. Но если крупные и даже средние предприятия способны выживать во многих ситуациях самостоятельно, то существование малых и сверхмалых фирм сопряжено с необходимостью государственной поддержки по меньшей мере на определенных этапах экономического развития.

В конце XX в. в развитых странах мира меняются *стратегия и критерии эффективности сервисной деятельности*. Необходимость постоянной динамики бизнеса дополняется совершенствованием важнейших направлений предпринимательской активности. В конкурентной борьбе агрессивная ценовая политика уступает место политике сбалансированного соотношения цены и *качества продукции*. В свою очередь, качество услуг тесно переплетается с их *стандартизацией и безопасностью* процесса обслуживания. Одним из основных направлений стратегического развития сервиса выступает *ориентир на потребителя*, изучение его потребностей и вкусов. Производители услуг и продажи товаров повседневного спроса развивают целостную философию обслуживания потребителей, особое внимание уделяют *культуре сервиса и культуре* своей организации. Немалые усилия сосредоточиваются на продвижении услуг к потребителю. Интенсивное развитие сервисной деятельности во второй половине XX в. означало небывалое расширение многообразия услуг. Помимо существования сервиса, нацеленного на удовлетворение массовых и повседневных потребностей людей, рождались услуги, связанные с удовлетворением групповых, порой уникальных и специфических запросов. Таков, например, экстремальный туризм, обслуживание домашних животных в крупных городах. Подобные виды услуг возможны при наличии определенного числа потребителей, готовых возмещать высокие издержки их производства.

Параллельно с направлениями сервисной деятельности, связанными с реализацией запросов и не конфронтирующими с общественной моралью, в разных странах сохраняются те виды услуг, которые направлены на удовлетворение антиобщественных, порой разрушительных для самой личности потребностей, зачастую входящих в конфликт с законом и почти всегда – с этическими нормами. Такого рода услуги относят к так называемой «индустрии порока». Речь идет о незакон-

ной торговле оружием, о распространении наркотиков, порнопродукции, о содержании притонов и т. п. К этому ряду принадлежат организационные услуги, обеспечивающие нелегальную иммиграцию граждан бедных стран (в том числе девушек и детей) в развитые государства. Этот вид деятельности, по существу, выступает современной формой работорговли. В последние годы стали множиться также случаи взлома банковских компьютерных кодов с переводом немалых сумм на нужные счета. Аналитики и работники Интерпола предполагают, что на рубеже столетий в мире насчитывалось до десятка криминальных ТНК, не считая тысяч мелких групп. Таким образом, криминальный сервис глобализуется. В отличие от социально полезного сервиса он приобретает разрушительный для человечества характер. Проблема антиобщественных и криминальных услуг диктует поиск консолидированных и решительных мер по ее разрешению со стороны правительств разных стран и международных организаций. За последние 25–30 лет в мировой экономике, а также в хозяйственной практике разных стран роль и значение третичного сектора заметно трансформировались. Представители крупного бизнеса развитых стран Запада в поисках преодоления проблем находили выход из сложившейся ситуации в переводе некоторых наиболее трудозатратных и экологически опасных производств в развивающиеся страны Азии, Латинской Америки. Вместо этого в самих развитых странах начинается широкое внедрение наукоемких производств с использование информационно-компьютерных технологий, что сообщает их экономике постиндустриальный характер. Подобные перемены в экономике вызвали радикальные изменения в социальной структуре, а также в культурных ориентациях и потребительских запросах населения развитых стран. Так, обладание знаниями, высоким профессионализмом, широким кругозором начинает рассматриваться в качестве предпосылки жизненного успеха, а также как необходимое средство индивидуального развития. Население переходит от удовлетворения потребностей первого порядка (связанных с жизнеобеспечением) к потребностям второго порядка (социальные, оздоровительные, духовные запросы). Особую ценность в общественном сознании приобретает необходимость совершенствования всех сторон повседневной жизни, оптимизация быта, гуманизация процессов воспитания детей, полноценная рекреация человека в свободное время. Таким образом, в постиндустриальном и индустриальном обществах были созданы предпосылки, которые определяют *опережающие темпы развития* третичного сектора не только в некоторых национальных экономиках, но и его быструю трансформацию в мировой экономике в целом.

Субъекты сервисной деятельности оперативно откликаются и стимулируют указанные общественные запросы. В результате в последние десяти-

летия во многих странах мира интенсивно шли процессы экстернализации услуг. Под *экстернализацией услуг* понимается масштабное появление новых видов и форм сервисной деятельности, берущих на себя те функции по удовлетворению общественных потребностей, которые до этого являлись составной частью промышленного производства или самообслуживания в рамках семьи и самостоятельных видов активности населения. Все указанные выше процессы переводили сервисную активность на более качественный уровень. Однако это не лишало ее внутренних противоречий. О новом качестве производства услуг в экономике последней трети XX столетия свидетельствуют такие данные, как увеличение доли услуг в валовом национальном продукте развитых индустриальных стран. Сегодня третичный сектор обеспечивает основную часть валового национального продукта во многих странах. Об изменении роли сервиса в современной экономике свидетельствуют также показатели результатов внутренней торговли, как объем внешней торговли услугами, изменение структуры занятости в сторону роста численности работников третичного сектора и др. Если говорить о числе занятых в сфере обслуживания, то следует учесть, что в нее входят не только работники индустрии услуг, но и те, кто выполняет сервисные функции в других секторах экономики. Так, на предприятиях, которые относятся к добывающей, сельскохозяйственной, обрабатывающей промышленности, существуют специалисты сервисного профиля – юристы, кадры по перевозкам, работники, ответственные за подбор кадров и трудовые ресурсы, и др. В данном случае речь идет о «внутренних» услугах. Еще одна особенность развития сервиса в постиндустриальную эпоху связана с динамичной и масштабной трансформацией *внутренней структуры самого* третичного сектора. За последние 30 лет особенно впечатляющим был рост сегментов, связанных с *производственными услугами*, которые способствовали динамизации основных производственных отраслей.

Внутри производственных услуг зародились *деловые услуги*, которые в настоящее время образуют самостоятельный сегмент сервиса. Логика постиндустриального развития привела к необходимости выведения обслуживающих внутренних подразделений промышленных предприятий за рамки производства. Эти подразделения приобретали статус юридических лиц и сосредоточивали свою деятельность на разных услугах производственного назначения в рамках индустрии собственно сервисной деятельности. Производственные услуги связаны с обеспечением рыночного спроса на продукцию однопрофильных предприятий, со снабжением (поставками), с выполнением посреднической роли между производителем и его партнерами и потребителями. В последнем случае выполняются информационные, телекоммуникационные, транспортные, компьютерные услуги, со-

вершенствуется предпринимательская среда и т. п. Таким образом, производственные услуги становятся саморазвивающимися отраслями, которые все в большей степени определяют, что, где и как должно производиться. Особо следует выделить производственные услуги, связанные с *поставками и постпродажным обслуживанием продукции промышленного производства*. Любое производство, особенно высокотехнологичное, производящее технику и товары длительного пользования, нуждается в сервисе особого рода. Этот сервис нацеливается на транспортировку и складирование сырья, комплектующих, готовых изделий, на установку и монтаж готовой техники, а также на заправку ее горючим, техническое обслуживание, ремонт, поддержание ее внешнего вида, а позже и на ее утилизацию. Данные виды сервисной деятельности связаны с основным производством, вернее, с его результатом – товаром, перед его выходом к потребителю и после этого. Производители нередко рассматривают эти услуги как обузу, не совершенствуя их. Однако практика свидетельствовала (быстрее всего это осознали сами дистрибьюторы), что данные виды сервиса, во-первых, весьма важны как для производителей, так и для потребителей, во-вторых, высокодоходны. Сегодня объектами постпродажных услуг становятся заводское оборудование, локомотивы, самолеты, военная техника, компьютеры и др. Наряду с производственным сервисом активно развивается тесно соприкасающиеся (но не сливающиеся) с ним *распределительные услуги*, связанные с торговлей, транспортом, связью. Опережающее развитие услуг транспортников и связистов в конце XX в. сравнительно с основным производством обусловлено резким повышением требований разнообразной клиентуры к качеству, дифференциации и специализации транспортного обслуживания и услуг связи. Особенно заметные трансформации переживают те сегменты услуг связи, которые связаны с новыми видами коммуникации, – новые способы телефонной связи, компьютерные сети и

др. Новый этап коммуникационных услуг (освоение оптоволоконных кабелей, связи через спутники, компьютерной связи) ведет к замещению, хотя и частичному, транспортных услуг. Динамика развития и высокий спрос характерны и для *деловых услуг*, которые сегодня проникают во все без исключения сектора деловой практики, включая сервисную деятельность.

Деловое обслуживание является крайне многообразным по своим формам, а также весьма разветвленным по присутствию в разных областях экономической и общественной деятельности. Его сердцевину составляют банковские и страховые услуги и посредническо-предпринимательская деятельность, транспортно-эксплуатационные, организационно-информационные, консультационные и другие услуги. Наконец, серьезные сдвиги во внутренней структуре третичного сектора характеризуются возрастанием роли услуг, нацеленных на *рекреацию и развитие человека*. Эти услуги связаны с социокультурными, рекреационными, духовными потребностями, а также с индивидуальными потребностями любого человека. В этом направлении следует выделить следующие виды услуг: обучающие и образовательные, информационно-познавательные, рекреационно-досуговые (включая культурно-валеологические, туристические, спортивно-оздоровительные), развлекательные, художественно-эстетические, религиозно-теософские, социально-политические и другие услуги. В то же время доля личных услуг, связанных с потреблением материальных благ, в последние десятилетия оставалась сравнительно стабильной. Таким образом, экономика развитых стран становится сервисной или, точнее, информационно-сервисной. Данное повышение роли сервиса как в экономике, так и в общественной практике свидетельствует о том, что от состояния сервисной деятельности – ее организации, содержания, эффективности – в немалой степени зависят все стороны жизни современного общества, а также его будущее развитие.

N. I. Bykova*

**Bykova Nellie, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State Economic University, Samara*

S. A. Andreyev*

**Andreyev Stanislav, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State Economic University, Samara
stanislav.andreev@pochta.ru*

SERVICE MARKET: CHALLENGES AND PROSPECTS

Key words: economic mechanisms, service market, flexible strategy, inter-company network.

The article considers the problems and prospects of service market development.

© Быкова Н. И., Андреев С. А., 2012

МЕЗОУРОВЕНЬ

Региональное развитие

УДК 332.1

С. А. Андреев*

**Андреев Станислав Анатольевич, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный экономический университет, г. Самара*
stanislav.andreev@pochta.ru

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Ключевые слова: регион, показатели развития региона, межрегиональные различия, инновационная деятельность.

Раскрываются проблемы экономического развития регионов и пути их решения.

Россия – уникальная страна. Ее регионы подобны большим государствам. Сама она столь огромна, а ее регионы столь разнообразны по своим экономическим и географическим параметрам, культурным и другим особенностям, что она сравнима с целым континентом. Национальная экономика России представляет собой совокупность народнохозяйственных связей, которые превращают отдельные регионы в единое экономическое пространство.

В мировой экономической теории проблемы регионального развития находятся на втором плане. В России они являются проблемами первого плана.

По экономическому потенциалу Самарская область – крупный территориально-производственный комплекс Российской Федерации. Ведущая роль в развитии народного хозяйства Самарской области принадлежит топливно-энергетическому комплексу. Его основа – нефтепереработка и электроэнергетика. Актуальность этой темы заключается в том, что Самарская область является одним из важнейших промышленных регионов нашей страны и играет ведущую роль в экономике Поволжья и, соответственно, в России, но, как и в любом другом регионе, имеются специфические проблемы экономического развития. Регион является частью народнохозяйственного комплекса, поэтому он отражает господствующую в стране систему производительных сил и производственных отношений. Таким образом, проявляется подчиненность региона по отношению к хозяйству всей страны, поскольку любой элемент системы не сможет существовать без тех связей, которые превращают его в звено единой экономической системы. Тем не менее район является относительно самостоятельной частью народнохозяйственного комплекса, что предопределяет относительную экономическую обособленность территориальных производственных процессов и специфические черты их развития.

Классифицировать регионы можно по источникам основной специализации производства: агропромышленные, транспортно-промышленные,

морепромышленные, рыбопромышленные, газонефтепромышленные и другие. Одинаковых регионов нет, есть давно освоенные и недавно освоенные, центральные и периферийные, где численность населения растет и где падает; в одних преобладает население старших возрастных групп, в других высок удельный вес молодежи. Регионы различаются по уровню насыщенности производственными силами, социальной структуре, наличию сырьевой базы и полезных ископаемых, расстоянию от высокоразвитых промышленных, культурных и столичных центров. Все эти и другие различия в региональной экономике необходимо учитывать, особенно при выработке рекомендаций по стабилизации и выходу экономики из кризиса, развитию рыночных отношений. С функциональной точки зрения региональная экономика представляет собой целостную систему, предполагающую территориальную и функциональную интеграцию входящих в нее элементов.

Регион – это социально-экономическая пространственная целостность, характеризующаяся структурой производства, наличием всех форм собственности, концентрацией населения, рабочих мест, духовной жизни человека из расчета на единицу пространства и времени, имеющая местные органы управления своей территорией (область, край, республика).

Развитие региона – многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей. Даже если речь идет только об экономическом развитии, оно обычно рассматривается совместно с развитием социальным. В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения.

Развитие любого региона – многоцелевой и многокритериальный процесс. В качестве целей социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окру-

жающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни. Соответственно целям развития регионов строится система критериев (характеристик развития) и показателей, которые измеряют эти критерии. Целесообразно выделять долгосрочные и краткосрочные цели и соответствующие им критерии экономического развития страны. Среди долгосрочных целей – становление и развитие постиндустриального общества, создание рабочих мест высшей квалификации для будущих поколений, повышение уровня жизни всех граждан страны, включая уровень здравоохранения, образования и культуры. В качестве краткосрочных целей можно рассматривать преодоление кризиса и достижение конкретных величин прироста валового регионального продукта в следующем году, квартале, месяце и пр. Долгосрочные и краткосрочные цели по своему содержанию достаточно сильно различаются, меры по их достижению также неодинаковы.

Особое значение в определении уровня экономического развития региона имеют традиционные показатели, оценивающие уровень производства и потребления благ и рост этого уровня в расчете на душу населения (валовой региональный продукт). Для оценки динамики развития целесообразно использовать показатели, оценивающие темпы экономического роста в регионе: темпы роста душевого дохода, производительности труда, а также темпы структурной трансформации производства и общества. Воздействие на темпы экономического роста – жизненно важный вопрос для экономической политики как страны в целом, так и отдельного региона.

Чисто экономические показатели, какими являются ВРП, душевой доход, производительность труда и темпы их роста, не могут в полной мере оценить социально-экономическое развитие региона. Не менее важны показатели продолжительности жизни, уровня здоровья населения, степени его образования и квалификации, а также показатели структурных изменений в производстве и обществе. Экономическое развитие многих стран и регионов сопровождается изменением структуры общественного производства, в частности на смену индустриальному обществу постепенно приходит постиндустриальное. Все большая часть занятых работает в нематериальном секторе, все меньшая часть – непосредственно в промышленности и сельском хозяйстве. Так называемые базовые отрасли перестают быть таковыми и никогда не станут базовыми опять. Потребление индивидуализируется, тиражность производства падает, происходит так называемая демассификация производства. Углубляется его интеллектуализация, основными факторами производства становятся информационные ресурсы. Добавленная стоимость создается главным образом в нематериальной сфере, при этом труд приобретает новые черты: в нем начинают преобладать творческие функции,

превалирующим типом работника становится творческая личность, приверженная своему делу и стремящаяся привнести в свою работу новые элементы. Стираются различия между низко- и высокотехнологичными отраслями: все отрасли становятся наукоемкими, абсорбируя поток управленческих, финансовых и коммерческих инноваций. Навыки работников и наличие прогрессивной технологии становятся важнее низких затрат на рабочую силу и других обычных факторов конкурентоспособности. Традиционные преимущества стран и регионов начинают утрачивать былое значение. Все названные тенденции проявляются почти во всех странах мира в большей или меньшей мере. Нематериальное производство становится парадигмой экономического развития, что заставляет по-новому оценивать степень богатства стран и регионов. Традиционно страны и регионы оцениваются с точки зрения богатства лесом, полезными ископаемыми, почвами, климатическими условиями, основными фондами, географическим положением. Новые представления о нематериальном производстве как о сфере, где создается большая часть стоимости, меняют критерии оценки богатства стран и регионов. На первое место выдвигаются такие факторы, как богатство людьми и их квалификацией, управленческими технологиями, рыночной инфраструктурой, сетью бизнеса, культурой организаций. Новые представления об источниках и факторах экономического развития позволяют по-новому посмотреть на образование, науку, медицину, телекоммуникации, навыки менеджмента как на те сферы общественной жизни, которые оказывают решающее влияние на темпы и направление экономического развития страны в целом. Стандартным способом оценки экономического развития региона является оценка уровня производства (к тому же, как правило, материального производства). Такая оценка является сегодня односторонней и недостаточной. Разработанные международными организациями подходы к оценке экономического развития стран заставляют при оценке уровня развития региона рассматривать не только объем производства, но и такие, например, аспекты, как образование, здравоохранение, равенство возможностей в экономической сфере. При управлении экономическим развитием отдельного региона целесообразно выделять все вышеперечисленные относительно самостоятельные цели и осуществлять мониторинг их достижения. В частности, наряду с мониторингом состояния регионального производства и динамики денежных доходов населения необходимо отслеживать и другие важнейшие параметры экономического развития. Наличие и уровень качества школ, детских садов, других образовательных учреждений и их доступность, а также уровень образования и квалификации людей – важнейшие параметры уровня развития любого региона. Снабжение продуктами питания, контроль за их качеством, соблюдение прав потребителей на розничном рын-

ке – это также параметры оценки уровня регионального развития. Уровень физического и психического здоровья населения, продолжительность жизни, уровень развития системы здравоохранения и ее доступность, состояние окружающей среды – также важные оценочные критерии социально-экономического развития региона. Социально-экономическое развитие региона лишь тогда имеет положительную динамику, когда при прочих равных условиях расширяется личная свобода каждого, в том числе и в экономической области, что возможно при эффективной поддержке малого и среднего бизнеса, антимонопольных мерах, защите прав потребителей, обеспечении реальной свободы передвижений, которая обеспечивается развитым рынком жилья.

Весьма плодотворной концепцией, позволяющей эффективно анализировать проблемы экономического развития региона, является концепция основного и вспомогательного производства. В любом регионе можно выделить основную промышленность, т. е. ту, продукция которой в основном вывозится из региона, и вспомогательное производство, продукция которого потребляется преимущественно в пределах региона. Как пример можно рассмотреть машиностроительный завод в качестве основного производства и всю обслуживающую его инфраструктуру – почту, детские сады, школы, поликлиники, банки, страховые учреждения, экспедиционные и транспортные службы, строительство – в качестве вспомогательного. Обычно при расширении основного производства увеличивается и вся обслуживающая его инфраструктура, возникает так называемый мультипликативный эффект: основное производство можно рассматривать как своеобразный ускоритель экономического роста. Основное производство может быть не только ускорителем, но и тормозом развития, в частности в том случае, когда количество рабочих мест в основном производстве сокращается в процессе структурной перестройки. При достаточно быстрых структурных сдвигах, обусловленных научно-техническим прогрессом, главным фактором успешного развития региона становится не основное, а вспомогательное производство. Долгосрочное процветание региона зависит от того, насколько развита в нем инфраструктура и насколько она готова взять на себя нагрузку нового основного производства. Чем больше развита инфраструктура (вспомогательное производство), тем более гибкой является вся экономика региона, тем на более прочной основе базируется его экономическое развитие и процветание. Таким образом, в условиях быстрой смены основных производств главным фактором устойчивого экономического развития становится степень развитости всей городской инфраструктуры. Это дает основание по-новому взглянуть на роль так называемых вспомогательных производств, оценить их как первичный фактор экономического развития и залог его процветания в будущем.

Исторически сложившаяся неоднородность экономического пространства России оказывает значительное влияние на эволюцию государственного устройства, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований и социально-экономической политики. Поэтому вопрос о том, увеличивается или уменьшается неоднородность или, что почти то же самое, дифференциация экономического пространства, имеет большое значение с разных точек зрения. Уменьшение пространственной дифференциации означает сближение регионов по уровню социально-экономического развития. Это создает более благоприятные условия для эффективного развития общенационального рынка, гармонизации социально-экономических преобразований, формирования на качественно более высоком уровне общероссийского менталитета, укрепления единства Российского государства. Наоборот, усиление региональной дифференциации затрудняет проведение общей политики социально-экономических преобразований и формирование общенационального рынка, несет опасности региональных кризисов (особенно в маргинальных регионах) и межрегиональных конфликтов, дезинтеграции национальной экономики, ослабления целостности общества и государства. Говоря о негативных сторонах неоднородности или дифференциации экономического пространства, вовсе не имеется в виду в качестве идеала равномерное размещение по территории страны различных отраслей хозяйства и видов деятельности, поскольку как раз их неравномерное размещение – неизбежное свойство любого организованного экономического пространства (следствие территориального разделения труда, концентрации и специализации производства, урбанизации, расселения и т. д.). Более того, неравномерное поляризованное развитие характерно для современного этапа эволюции экономического пространства. Неоднородность понимается прежде всего как мера межрегиональных различий общих уровней экономического развития (экономической активности) и уровня (качества) жизни в крупных регионах страны и субъектах федерации. В СССР и Советской России проблема сдерживания межрегиональных различий по уровням экономического развития и жизни занимала видное место в социально-экономической политике и еще более – в идеологии. Инструментами этой политики были централизованное финансирование экономики и социальной сферы регионов, дотации и субвенции, разнообразные социальные компенсаторы, плановые цены и др. Тем не менее различия между российскими регионами по важнейшим социально-экономическим индикаторам были весьма велики. С началом рыночных реформ дифференциация регионов стала быстро усиливаться. Это объяснялось в основном двумя комплексами причин. Во-первых, действием рыночной конкуренции, неодинаковой адаптируемости к рынку регионов с разной структурой экономики и разным

менталитетом населения и власти. Во-вторых, значительным ослаблением регулирующей роли государства (сокращением государственной финансовой поддержки, отменой большинства региональных экономических и социальных компенсаторов) и фактически неравенством субъектов федерации в экономических отношениях с центром. Межрегиональная дифференциация являлась пространственным отображением растущей экономической (по формам собственности и секторам экономики) и социальной (по группам населения) дифференциации. Тенденции экономической дифференциации регионов и соответственно неоднородности экономического пространства целесообразно оценивать и анализировать с помощью синтетических индикаторов, характеризующих уровни экономического развития и уровни жизни. Уровень экономического развития страны и региона в принципе характеризуется накопленным национальным богатством. Однако региональная статистика пока фиксирует лишь некоторые элементы национального богатства, что не позволяет делать репрезентативные межрегиональные сопоставления. При информационной недостаточности приходится исходить из годовых показателей производства и использования экономических благ.

В последние годы российская статистика переходит на международный стандарт системы национальных счетов (СНС), в соответствии с которой в качестве главного индикатора экономического развития на национальном уровне рассматривается объем валового внутреннего продукта (ВВП), а на региональном уровне – объем валового регионального продукта (ВРП). Указанные макропоказатели более адекватны рыночной среде, нежели доминировавшие в советской статистике показатели производства и использования национального дохода, поскольку охватывают все сферы хозяйственной деятельности (а не только материальное производство), включая производство рыночных и нерыночных услуг.

Итак, одной из самых больших трудностей объединения регионов России в общеэкономическое пространство является их дифференциация. Дифференциация – мера межрегиональных различий общих уровней экономического развития (экономической активности) и уровня (качества) жизни в крупных регионах страны и субъектах федерации. В большинстве регионов России основные показатели социально-экономического развития растут, но при этом сохраняются высокие межрегиональные различия по ВРП и доходам на душу населения. Столь огромная внутренняя дифференциация уникальна для одного государства и сопоставима только с различиями между самыми богатыми и бедными странами. Для обеспечения роста производства товаров и услуг для населения необходимо привлечение на территорию области инвестиций, которые являются важным фактором устойчивого экономического развития региональной экономики. Среди основных факторов, ока-

завших позитивное влияние на уровень инвестиционной активности, можно выделить следующие: рост основных макроэкономических показателей, улучшение финансовых результатов деятельности предприятий, снижение налоговой нагрузки, улучшение инвестиционного климата, развитие банками программ кредитования.

По экспертной оценке Самарская область относится к числу регионов со средним потенциалом и умеренным риском. В 2007 году Консорциумом «Эксперт РА-АК&М» присвоил, а в 2008 году подтвердил Самарской области рейтинг по национальной шкале «А» со стабильными перспективами, отнеся Самарскую область к классу регионов с высоким уровнем надежности, экономического развития и инвестиционной активности. Особое внимание в области уделяется привлечению иностранных инвестиций, которые являются фактором ускорения экономического и технического прогресса, обновления и модернизации производственного аппарата, распространению передовых методов организации производства и подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики. Размещая свой капитал в Самарской области, иностранные компании обеспечивают обновление технологической базы предприятий и выход на стандарты устойчивого финансового и производственного роста, что положительно влияет на повышение уровня жизни населения региона (рост заработной платы, эффективность и прибыльность работы предприятий, а следовательно, рост налоговых поступлений в бюджеты разных уровней). Привлекаемый иностранный капитал способствует обеспечению занятости в области. Отраслевая структура иностранных капиталовложений носит неустойчивый характер, наблюдается перекос в распределении инвестиций. Большая доля иностранного капитала направляется либо в экспортноориентированные отрасли (нефтепереработка, металлургия) в виде кредитов, либо в сверхприбыльные проекты с малыми сроками окупаемости (телекоммуникации, торговля, коммерческие услуги). Таким образом, в настоящее время иностранных капитал имеет определенный поступательный рост, но не оказывает значительного воздействия на развитие хозяйства области в целом и играет роль «катализатора роста» в нескольких узких секторах производства. Для формирования в Самарской области благоприятного инвестиционного климата необходимо решение комплекса проблем: несовершенства инфраструктуры бизнеса, недостаточной развитости банковской системы, сложности с обеспечением гарантий под привлекаемые средства, отсутствия информационной прозрачности на предприятиях, квалифицированных и профессиональных кадров международного уровня, слабой развитости информационных баз, высоких административных барьеров. Согласно стратегии социально-экономического развития Самарской области до 2025 года уровень жизни будет расти, к 2025 году увеличатся среднедушевые

денежные доходы на 64615 рублей по сравнению с 2005 г. Это будет возможно за счет инновационно-технологической модернизации базовых секторов экономики – нефтеперерабатывающей промышленности, металлургии, химии; их глубокой диверсификации – «движении в сторону глубоких переделов» и превращении области в ведущий центр технологического обеспечения нефтеперерабатывающей промышленности страны.

Одним из элементов механизма инновационного развития региона является региональный механизм финансирования инновационной деятельности, в круг задач которого входит: обеспечение стабильного кругооборота финансовых средств, обеспечение перераспределения финансовых ресурсов в соответствии с потребностями отдельных субъектов хозяйствования, уменьшение риска потерь финансовых ресурсов хозяйствующими субъектами. Механизм финансирования можно представить в виде трехуровневой иерархической системы основных взаимосвязанных элементов и их типовых групп (субъекты, объекты, принципы, методы и инструменты и т. п.), а также способов их взаимодействия, включая интеграцию и дезинтеграцию. В результате их применения гармонизи-

руются экономические отношения государства, собственников, кредиторов и персонала, включая представителей корпоративного сектора – основного потребителя результатов инновационной деятельности и основного источника финансирования инновационной деятельности. Ключевыми элементами регионального механизма финансирования инновационной деятельности являются: прогнозирование инновационного развития региона, система многоканального финансирования, основанная на рациональном распределении финансовых ресурсов из различных источников финансирования между всеми стадиями инновационного процесса, система корректировки финансового механизма с учетом сложившейся ситуации в региональной инновационной сфере. Процесс финансирования инновационной деятельности в ряде регионов с различным комплексом инновационных целей и задач не должен быть унифицирован. Для эффективного развития инновационной деятельности каждого региона необходимо использование гибкого механизма финансового обеспечения, способного учитывать инвестиционную потребность инновационной сферы и инвестиционный потенциал региона.

S. A. Andreyev*

**Andreyev Stanislav, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State Economic University, Samara*
stanislav.andreev@pochta.ru

PROBLEMS OF FINANCIAL DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

Key words: region, regional development indicators, regional differences, innovation.

The article deals with the problems of economic development of regions; certain solutions are suggested.

© Андреев С. А., 2012

УДК 332.1

А. В. Васильев***Васильев Андрей Витальевич, аспирант**Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону*

andrey.vasiliev@bk.ru

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, инновационный потенциал, Ростовская область, ЮФО.

Рассматриваются основные факторы инвестиционной привлекательности региона. Дается оценка инвестиционного климата и инновационного потенциала Ростовской области. Предлагается комплекс мер для решения ключевых проблем и достижения стратегической цели развития научно-инновационной сферы.

Любое, даже самое незначительное повышение инвестиционной привлекательности региона – это дополнительные средства, позволяющие сделать шаг к экономическому подъему. Но разовое привлечение инвестиций малоэффективно, после этого инвестиционная привлекательность остается величиной статичной, хотя и несколько более высокой. Спасти положение дел может лишь динамичное устойчивое движение, а не отдельные шаги. Только в этом случае отдельные порции инвестиций могут превратиться в постоянные. Осуществить это возможно, управляя процессом повышения инвестиционной привлекательности регионов и правильно оценив региональный потенциал [4].

Именно поэтому вопрос управления инвестиционной привлекательностью регионов – один из ключевых вопросов на сегодняшний день.

Инвестиционная привлекательность представляет собой совокупность объективных условий осуществления инвестиционной деятельности: средств, возможностей и ограничений, обуславливающих интенсивность привлечения капитальных вложений в экономику региона [2, с. 68]. Необходимо отметить, что эта совокупность объективных условий должна быть понятна и приемлема для инвестора. В основе принятия решения лежит экономическая выгода или, другими словами, принцип максимальной инвестиционной отдачи на ос-

нове альтернативной стоимости. С помощью совокупности инвестиционных характеристик того или иного объекта инвестирования можно определить значение инвестиционной привлекательности, а инвестиционный климат формируется под влиянием этих характеристик. Как социально-экономическая категория инвестиционная привлекательность определяется двумя группами факторов, одна из которых воздействует позитивно и формирует инвестиционный потенциал, а вторая сказывается негативно и оценивается как инвестиционный риск. Между показателями риска и потенциала существует тесная взаимосвязь.

Инвестиционный потенциал региона оценивается на основе девяти частных потенциалов: природно-ресурсный, трудовой, производственный, инфраструктурный, институциональный, потребительский, инновационный, финансовый и туристический. Каждый из перечисленных частных потенциалов, в свою очередь, характеризуется группой показателей [7, с. 17].

Ранг каждого региона по каждому виду потенциала зависит от количественной оценки величины его потенциала как доли (в процентах) в суммарном потенциале всех 83 российских регионов. Ранг Ростовской области по уровню инвестиционного потенциала и его составляющих по годам показан в табл. 1 [12].

Таблица 1

Ранг Ростовской области по уровню инвестиционного потенциала и его составляющих по годам

Год рейтинга	Ранг потенциала	Доля в общероссийском потенциале, %	Ранги составляющих инвестиционный потенциал								
			Природно-ресурсный	Трудовой	Производственный	Инфраструктурный	Институциональный	Потребительский	Инновационный	Финансовый	Туристический
2000	13	1,890	28	5	17	19	6	7	10	13	
2001	13	1,950	27	4	16	19	5	5	13	14	
2002	12	1,950	28	5	16	19	4	7	13	13	
2003	12	1,960	29	5	16	13	6	7	11	12	
2004	10	1,951	29	5	16	13	4	6	13	15	
2005	13	1,908	27	5	11	18	5	8	11	15	
2006	14	1,835	27	5	13	19	6	9	11	15	13
2007	11	1,980	30	5	11	18	6	8	11	15	22
2008	11	2,074	30	5	12	18	5	8	10	15	17
2009	11	1,927	30	5	13	19	4	8	13	13	13
2010	10	1,931	30	5	12	18	4	8	12	14	13

С 2000-го по 2010 год изменение составляющих не повлияло на общую характеристику инвестиционного потенциала Ростовской области. В 2010 году Ростовская область по-прежнему остается единственным регионом, относящимся к группе 2А – регионы со средним потенциалом и минимальным риском [13]. Однако необходимо отметить нестабильность туристического и медленное развитие, а возможно, снижение природно-ресурсного и инновационного потенциалов. По показателю инвестиционного потенциала Ростовская область на сегодняшний день занимает 11-е место по России. Наибольший инвестиционный потенциал – трудовой, наименьший – природно-ресурсный.

Инвестиционный риск – это совокупность факторов, под воздействием которых складывается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в условиях неопределенности результатов инвестиционной деятельности и вероятность полного или частичного недостижения результатов осуществления инвестиций [1, с. 25]. Они показывают, почему не следует (или следует) инвестировать в данное предприятие, отрасль, ре-

гион или страну. Общий уровень инвестиционного риска (интегральный риск) складывается из совокупности нескольких видов рисков: законодательный, социальный, экономический, финансовый, криминальный, экологический и управленческий.

На современном этапе, в условиях перехода к открытой модели рынка, сам по себе показатель инвестиционного потенциала, без оценок экономических рисков, не может быть использован для выбора политики управления инвестиционными ресурсами. Поэтому подход к определению инвестиционной привлекательности региона с учетом инвестиционных рисков наиболее полно учитывает влияние параметров социально-экономических факторов и рисков на процессы инвестирования в региональную экономику.

Ранг региона по каждому виду риска определяется по значению индекса инвестиционного риска – относительному отклонению от среднероссийского уровня риска, принимаемому за единицу. Ранг Ростовской области по уровню инвестиционного риска по годам представлен в табл. 2.

Таблица 2

Ранг Ростовской области по уровню инвестиционного риска и его составляющих по годам

Год рейтинга	Ранг потенциала	Доля в общероссийском потенциале, %	Ранги составляющих инвестиционный потенциал							
			Законодательный	Политический	Социальный	Экономический	Финансовый	Криминальный	Экологический	Управленческий
2000	16	0,920	74	28	36	5	29	15	32	
2001	18	0,910	65	25	41	1	40	49	26	
2002	14	0,880	48	22	34	8	27	26	28	
2003	12	0,940	44	21	25	4	31	46	21	
2004	6	0,869	41	17	9	2	26	29	37	
2005	6	0,883	64	14	35	8	3	35	26	13
2006	15	0,898	62		34	18	6	31	18	18
2007	3	0,795	2		23	4	31	45	38	19
2008	3	0,816	2		8	3	33	60	35	13
2009	2	0,753	2		8	5	24	4	36	9
2010			2		8	4	25	6	34	10

С 2007 года Ростовская область по уровню инвестиционного риска относится к группе регионов с минимальным инвестиционным риском, хотя до 2006 года относился к группе регионов с умеренным риском. Это связано с резким снижением в 2008 году законодательного и социального рисков в Ростовской области.

Инновационный потенциал региона – это совокупность научно-технических, производственных, технологических, кадровых, инфраструктурных, финансовых, правовых и иных возможностей хозяйствующих субъектов региона обеспечить восприятие и диффузию инноваций [9, с. 72].

Инновационный потенциал является одной из важнейших составляющих инвестиционного потенциала. По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России (рейтинговое агентство «Эксперт РА», г. Москва) ранг

Ростовской области по уровню инновационного потенциала в 2010–2011 годах равен 12. Среди 83 регионов России – 12-е место, а среди регионов ЮФО она находится на 1-м месте. Следом за ней идут: Краснодарский край (20-е место), Волгоградская область (22-е место), Астраханская область (45-е место), Республика Адыгея (75-е место), Республика Калмыкия (81-е место) (рис. 1).

При определении уровня инновационного потенциала учитывался комплекс показателей научно-технической деятельности в регионе, а именно: число организаций, выполняющих научные разработки, численность исследователей, число промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, число созданных образцов новых машин, внутренние текущие затраты на исследования, объем инвестиций в науку [10, с. 14].



Рис. 1. Рейтинг регионов ЮФО по уровню инновационного потенциала среди всех субъектов РФ

Так, по данным за 2010 год, число организаций, выполнявших научные исследования и разработки в Ростовской области, составило 110 ед. (табл. 3), или 45,7% от общего количества научных организаций, расположенных в границах ЮФО. На долю Ростовской области приходится половина всех внутренних затрат на научные исследования и разработки в ЮФО. Ростовская область яв-

ляется лидером среди субъектов ЮФО по числу выданных патентов и созданных передовых производственных технологий. В то же время по количеству используемых передовых производственных технологий регион уступает Волгоградской области, а по инновационной активности организаций находится на третьем месте после Волгоградской и Астраханской областей.

Таблица 3

Основные показатели инновационного потенциала Ростовской области [11]

Показатели инновационного потенциала	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	17581	15688	15450	15450	15800	15900
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	111	104	96	97	99	110
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции	5,1	4,6	4,0	2,6	4,2	5,4
Затраты на технологические инновации организаций, млн руб.	2402,3	2180,4	1861,2	1373,0	4240,2	2560,0
Объем отгруженной продукции инновационно-активных организаций промышленных видов экономической деятельности, млн руб.	42004,1	35660,4	27799,4	71330,3	114101,6	130520,8

Ростовская область обладает набором конкурентных преимуществ, обеспечивающих ей возможность инновационного развития, в частности: высокий уровень диверсифицированности экономики, наличие развитой научно-образовательной базы, высококвалифицированный кадровый потенциал, наличие высокотехнологичных производств, высокий уровень и качество урбанизации Ростовской агломерации.

В то же время невосприимчивость регионального бизнеса к инновациям, низкий приоритет инновационной деятельности в стратегиях большинства донских компаний является одной из ключевых проблем инновационного развития региональной экономики [3, с. 47]. Так, на начало 2010 года в Ростовской области всего 7,8% от общего количества обследованных крупных и средних предприятий являются инновационно-активными, доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции крупных и средних предприятий области оценивается лишь в 5,5% [8]. Такая ситуация приводит, с одной стороны, к усилению технологической отсталости экономики Ростовской области и, как следствие, дальнейше-

му снижению конкурентоспособности региональных предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках. С другой – сектор генерации знаний и сформированная инновационная инфраструктура Ростовской области фактически работают «вхолостую» либо в интересах зарубежных компаний, коммерциализирующих местные разработки. Без повышения восприимчивости экономики к инновациям инвестиции в остальные звенья региональной инновационной системы будут характеризоваться низкой отдачей. Указанный круг проблем обуславливает невостребованность высококвалифицированных научно-технических кадров на региональном уровне и, как следствие, «утечку мозгов» либо вынужденную переквалификацию на более востребованные специальности сферы услуг.

Таким образом, ключевыми проблемами, сдерживающими в настоящее время инновационное развитие и реализацию конкурентных преимуществ Ростовской области, являются:

1. Низкая инновационная активность предприятий, выражающаяся как в отсутствии внутреннего спроса на коммерчески перспективные результаты научно-технической деятельности, так и дея-

тельности по созданию собственных инновационных разработок.

2. Не ориентированная на решение задач инновационного развития наука.

3. Слабость кооперационных связей между научными, образовательными, инновационными организациями и производственными предприятиями.

4. Не отвечающая требованиям инновационной экономики система образования.

5. Кадровый дефицит, обусловленный, во-первых, низкой привлекательностью научно-инновационной сферы деятельности, во-вторых, низким уровнем подготовки молодых специалистов, в-третьих, «утечкой мозгов» – отток наиболее эффективных и перспективных кадров из экономики Ростовской области в другие регионы страны и за рубеж в связи с невозможностью самореализации на региональном уровне.

Описанный круг проблем обуславливает существенный разрыв между имеющимся научно-инновационным потенциалом и его реализацией как в рамках региональной экономики, так и за ее пределами.

Для решения ключевых проблем и достижения стратегической цели развития научно-инновационной сферы необходима реализация следующих направлений и комплекса мер:

1. Стимулирование инновационной активности предприятий Ростовской области:

- стимулирование инновационного поведения компаний с государственным участием и естественных монополий, в том числе путем повышения качества корпоративного управления, формирования требований по инновационности их инвестиционных программ, улучшения качества внешней экспертизы таких программ [5, с. 67];

- устранение в системе государственного регулирования (включая техническое и налоговое регулирование и т. д.) барьеров, препятствующих наращиванию инновационной активности;

- опережающее увеличение расходов на софинансирование инновационных проектов частных компаний (в том числе через реализацию проекта поддержки кооперации бизнеса и исследовательских университетов), через выстраивание работы с государственными компаниями по разработке и реализации ими программ инновационного развития;

- поддержка развития внутрифирменной науки, в том числе за счет обеспечения доступа компаний к уникальному исследовательскому оборудованию, к услугам по испытанию и сертификации принципиально новой продукции;

- усиление инновационной направленности деятельности специализированных банков и финансовых институтов развития;

- совершенствование системы поддержки экспорта высокотехнологичной, новой продукции (услуг);

- определение механизмов поддержки импорта отдельных передовых зарубежных технологий, которые характеризуются высоким потенциалом для

распространения в экономике и способствуют переходу к новым технологическим укладам.

2. Расширение поддержки start-up компаний через действующие институты развития – ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, через областные программы инновационного развития и поддержки малого, среднего предпринимательства, а также через поддержку реализации конкретных проектов в ключевых высокотехнологичных секторах в рамках соответствующих федеральных и областных целевых программ и подпрограмм.

3. Формирование механизмов государственно-частного партнерства, обеспечивающих взаимодействие государства и бизнеса в выработке приоритетов и финансировании НИОКР [6, с. 105].

4. Императивом перехода региональной экономики на инновационный путь развития является кардинальное повышение инновационной активности донского бизнеса. Предоставление на конкурсной основе грантов (субсидий) для софинансирования по приоритетным направлениям инновационной деятельности предприятий должно обеспечить разделение рисков при переходе предприятий к более интенсивному осуществлению технологических и организационных инноваций, создать дополнительные стимулы для реализации более длительных инновационных проектов и расширения взаимодействия компаний с научными и научно-образовательными организациями.

5. Важным направлением инновационного развития Ростовской области является активизация взаимовыгодного международного сотрудничества. Основными направлениями развития международного сотрудничества в сфере инноваций должны стать:

- заключение двусторонних и многосторонних международных соглашений по стимулированию научно-технической и инновационной кооперации по приоритетным направлениям развития технологий;

- поддержка выхода донских высокотехнологичных компаний на мировые рынки, упрощение контрольных процедур во внешней торговле высокотехнологичной продукцией;

- расширение поддержки стажировок донских исследователей за рубежом и зарубежных исследователей в университетах области, проведения в Ростовской области международных научно-практических конференций.

Реализация всех указанных шагов по развитию инновационного потенциала позволит Ростовской области обеспечить значительный рост инвестиционной активности, привлечь средства для создания современных производств и увеличить количество эффективных рабочих мест, что, в свою очередь, положительно скажется на укреплении социальной сферы – росте денежных доходов населения и его платежеспособном спросе.

Библиографический список

1. Высоков В. В. Юг России против глобального кризиса : научно-практ. пособие. Ростов н/Д : РГЭУ «РИНХ», 2009.
 2. Григорьева Е. С. Инвестиции : учебник. – М. : Крокс, 2008.
 3. Игнатов В. Г. Южная Россия и ее регионы. – М. : ИКЦ «МарТ», 2006.
 4. Корчагин Ю. А. Инвестиции и инвестиционный анализ : учебник. – М. : Феникс, 2007.
 5. Кравченко С. И., Кладченко И. С. Исследование сущности инновационного потенциала // Науч. труды Донецкого национального технического университета. Сер. экономическая. Вып. 68. – Донецк : ДонНТУ, 2003.
 6. Машинская Е. А. Инвестиционная стратегия, или Как привлечь инвестора : учеб. пособие. – М. : ГроссМедиа, 2008.
 7. Марченко Г. В. Великий уравниватель // Эксперт. – 2009. – № 4, 9.
 8. Регионы России : стат. сб. – М. : Росстат, 2008.
 9. Ткаченко И. Ю. Инвестиции : учеб. пособие для студентов высших учеб. завед. / И. Ю. Ткаченко, Н. И. Малых. – М. : Изд. центр «Академия», 2009.
 10. Шляхто И. В. Оценка инновационного потенциала региона // Управление общественными и экономическими системами. – 2007. – № 1.
 11. Интернет. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской обл. <http://rostov.gks.ru/digital/region20>
 12. Интернет. Официальный сайт рейтингового агентства «РА-Эксперт», <http://www.raexpert.ru>
 13. Интернет. Распределение российских регионов по рейтингу инвестиционного климата в 2009–2010 годах (http://www.raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=/region_climat/2010/tab1).
-

A. V. Vasilyev*

**Vasilyev Andrey, Graduate student of
Don State Technical University, Rostov-on-Don
andrey.vasiliev@bk.ru*

**ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
AND INNOVATIVE POTENTIAL OF ROSTOV REGION**

Key words: investment, investment attractiveness, investment potential, investment risk, innovative potential, Rostov Region, the SFD.

The article studies the main factors of investment attractiveness of the region. The author gave assessment to the investment climate and the innovative potential of the Rostov region. Complex of measures is proposed to address the key issues and achieve the strategic goals of research and innovation sector development.

© Васильев А. В., 2012

УДК 657

Т. Н. Гуськова*

**Гуськова Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

О ПРИОРИТЕТАХ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Ключевые слова: муниципальные образования, социальное развитие, система показателей социального развития, благосостояние населения, уровень жизни населения, качество жизни населения.

Обосновывается необходимость совершенствования и повышения приоритетности систем статистических показателей социального развития муниципальных образований, основанных на объективных и субъективных оценках благосостояния.

Конечной целью и результатом развития муниципальных образований является благосостояние населения. Статистическая методология предполагает использование количественных оценок уровня благосостояния, однако следует признать, что к настоящему времени статистической наукой не предложен общепринятый обобщающий показатель уровня социального развития. Чаще всего социальное развитие муниципальных образований характеризуется понятиями «качество жизни», «уровень жизни» населения. Понятие «качество жизни» является наиболее общим, однако категория «уровень жизни» более исследована и шире освещена в научной литературе.

Как указывается в отчете по результатам работы Комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса (Комиссии Стиглица-Сена-Фитусси), чтобы измерять благосостояние, необходимо использовать многогранное определение. Комиссия определила следующие ключевые области, которые должны быть приняты во внимание [1]:

- материальный уровень жизни (доход, потребление и богатство);
- здоровье;
- образование;
- личная деятельность, включая работу;
- политическое влияние и управление;
- социальные связи и взаимоотношения;
- состояние окружающей среды (на данный момент и в будущем);
- ощущение незащищенности как в экономическом, так и в физическом плане.

Все эти параметры определяют благосостояние населения, и при этом многие из них не учитываются обычными показателями дохода.

В свете изложенного могут быть предложены некоторые показатели, отражающие приоритетность показателей благосостояния как характеристики социального развития муниципальных образований (табл. 1).

В макроэкономических оценках наиболее часто применяется показатель «валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения». Аналоги это-

го показателя применяются также на региональном (валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения) и муниципальном уровне. Сложилась традиция отдавать приоритет объемным и удельным показателям экономического производства как характеристикам уровня жизни населения.

В настоящее время общество нуждается в смещении акцента с количественной оценки объемов экономического производства в сторону количественной оценки благосостояния людей как характеристики экономического и социального развития, причем такие оценки должны проводиться на всех уровнях, включая региональный и муниципальный. Из этого следует, что необходимо разрабатывать такую статистическую систему, которая дополняет показатели деятельности на рынке показателями, основанными на уровне благосостояния людей. Такая система должна носить плюралистический характер, поскольку ни один показатель не может охарактеризовать столь сложное явление, как благосостояние членов общества, и при этом она должна охватывать широкий спектр различных мер.

Благосостояние имеет несколько различных аспектов, однако начинать следует прежде всего с оценки материального благосостояния или уровня жизни людей. Оценивая материальное благосостояние, следует обращать больше внимания на доходы и потребление, а не на производство.

Показатели доходов и потребления имеют важнейшее значение для оценки уровня жизни, но в конечном счете их можно измерить только вместе с информацией о благосостоянии. Население, которое тратит свое благосостояние на потребительские товары, повышает текущий уровень своего благосостояния, но делает это за счет своего будущего благосостояния. Последствия подобного поведения повлияют на баланс активов и пассивов сектора домохозяйств.

Показатели среднего уровня доходов, потребления и благосостояния являются содержательными статистическими показателями, но не полностью иллюстрируют уровень жизни. Поэтому показатели среднего уровня дохода, потребления и благо-

состояния следует сопровождать показателями, которые отражают их распределение. Медианное значение потребления (доход, благосостояние) дает более точную оценку того, что происходит с «типичным» человеком или домохозяйством, чем показатель среднего потребления (доход или благо-

состояние). Но для достижения ряда целей важно также знать, что происходит на нижнем срезе распределения доходов/благосостояния (то, что отражается в статистике бедности) или на верхнем срезе.

Таблица 1

Показатели социального развития муниципальных образований

Социальная цель	Показатель
1. Здоровье	Ожидаемая продолжительность жизни Коэффициент смертности Краткосрочная и долгосрочная нетрудоспособность
2. Образование и обучение	Численность работающих по специальности Повышение образования взрослого населения Коэффициент грамотности
3. Занятость и качество трудовой жизни	Возможности профессионального роста Уровень безработицы Численность работающих по совместительству Число работающих, недовольных условиями труда. Средняя продолжительность рабочего дня Время поездки от дома до работы Ежегодный оплачиваемый отпуск Ненормированный рабочий день Распределение заработков Несчастные случаи на производстве с фатальным исходом Вредные условия работы
4. Досуг и использование времени	Свободное время Досуговые виды деятельности
5. Потребление товаров и услуг	Распределение дохода Низкодоходные семьи Черта бедности Распределение богатства
6. Физическая среда (жилищные условия)	Внутренняя жилая площадь Размер площади подсобных помещений (подсобного пространства) Доступность социальных услуг Основные удобства жилища Близость основных социальных услуг потреблению
7. Окружающая среда	Загрязнение окружающего воздуха Шум
8. Личная безопасность	Инциденты с фатальным исходом или с серьезными повреждениями

Важной является также необходимость включать в показатели дохода нерыночные виды деятельности. В механизме функционирования семьи и общества произошли глубинные изменения. Например, множество услуг, которые в прошлом люди получали от других членов семьи, теперь покупаются на рынке. Этот сдвиг отражается в росте доходов и может вызвать ошибочное представление об изменении уровня жизни, хотя просто свидетельствует об отказе от нерыночной формы предоставления услуг. Многие услуги, которые население предоставляет само себе, не учитываются официальными показателями доходов и производства (особенно это справедливо для муниципальных образований, принимая при этом во внимание крайне низкий уровень развития муниципальной статистики), хотя они являются важной частью экономической деятельности. Их исключение из официальных оценок, особенно на муниципальном уровне, отражает в большей степени неопределенность в отношении исходных данных, чем трудности концептуального порядка. Тем не менее в этом направлении нужно продолжать систематическую работу. В развивающихся странах, в том числе в России, производство товаров (например, продовольствия или жилья) населением играет

важную роль. Отслеживание производства таких товаров домашнего изготовления является важным инструментом оценки уровней потребления населения этих стран.

В контексте сказанного обратим также внимание на свободное время (досуг) людей. Хотя оценка досуга сопряжена с трудностями, при оценке уровня жизни необходимо учитывать количество свободного времени, которым располагает население.

Большое значение имеют как объективные, так и субъективные аспекты благосостояния. Субъективное благополучие характеризуется рядом различных аспектов (когнитивные оценки своей жизни, ощущение счастья, удовлетворенности, такие позитивные эмоции, как радость и гордость, и такие негативные эмоции, как боль и беспокойство): для получения более всеобъемлющего представления о качестве жизни людей каждый из этих аспектов следует рассматривать отдельно. Несмотря на наличие большого числа нерешенных вопросов, эти субъективные оценки содержат важную информацию о качестве жизни.

Качество жизни зависит от объективных условий жизни людей и их способностей. Необходима разработка эффективных критериев оценки здоро-

вья, уровня образования, личной деятельности людей, экологических условий, в которых они находятся, личной и общественной безопасности и степени удовлетворенности людей условиями жизни.

Очень важно, чтобы показатели качества жизни обеспечивали комплексную оценку неравенства. Различия в условиях, в которых находится население муниципальных образований, являются необходимым элементом оценки качества жизни и его постоянного изменения во времени. Для оценки большинства аспектов качества жизни необходимо использовать соответствующие отдельные критерии неравенства с учетом, как отмечено ранее, существующих связей и корреляций. Различия в качестве жизни следует оценивать в разбивке по группам населения, социально-экономическим группам, полу и поколениям, уделяя особое внимание диспропорциям.

С тех пор как термин «качество жизни» появился в США в середине 60-х годов, он используется в практических разработках отечественных экономистов и социологов. Известны попытки создания интегральных характеристик этой социально-экономической категории, однако вопрос о со-

держании и структуре понятия «качество жизни» остается дискуссионным.

В качестве примера назовем работу Е. В. Давыдовой и А. Б. Давыдовой [2], в которой они предлагают рассчитывать качество жизни по набору объективных показателей. Один из способов расчета качества жизни выражается концептуальной формулой:

$$КЖ = (ПП + СПЖ + ППП) / ЗОС,$$

где $КЖ$ – качество жизни; $ПП$ – производство продуктов питания на душу населения; $СПЖ$ – средняя продолжительность жизни; $ППП$ – продукция промышленного производства на душу населения; $ЗОС$ – загрязнение окружающей среды.

Подобные концептуальные модели с трудом могут быть подвергнуты математической формализации. Однако их ценность заключается в том, что в них заложена определенная приоритетность понятий и они могут служить отправными точками критического анализа и последующего совершенствования. Количественные оценки этих субъективных аспектов позволят не только точно оценить качество жизни как таковое, но и получить более полное представление о его определяющих факторах.

Библиографический список

1. Доклад Комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса // Вопросы статистики. – 2010. – № 1.
2. Давыдова Е. В., Давыдова А. Б. Измерение качества жизни. – М., 2003.
3. Ветров Г. Ю. Индикаторы социально-экономического развития муниципальных образований. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2001. – 68 с.
4. Рохчин В. Е., Филиппов А. И. Социально-экономическое развитие муниципальных образований. Методология разработки концепции и механизм ее реализации. – СПб., 2006. – 118 с.

T. N. Guskova*

*Guskova Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru

PRIORITIES IN THE SYSTEM OF INDICATORS OF MUNICIPALITIES SOCIAL DEVELOPMENT

Key words: municipal education, social development, system of indicators of social development, welfare, living standard, quality of life.

The author explains the necessity to improve and promote the system of statistical indicators of municipalities' social development, based on objective and subjective assessment of welfare.

© Гуськова Т. Н., 2012

УДК 332.1

В. Н. Дудко*

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

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Ключевые слова: регион, экономика, постиндустриальная, модернизация, антирыночный, инновации, глобализация, валовой региональный продукт, воспроизводство, сбалансированный.

Рассматриваются вопросы особенностей формирования инновационно-ориентированной стратегии развития экономики региона.

При рассмотрении проблем сбалансированности регионального развития необходимо определить принципы и институциональные условия формирования инновационно-ориентированной стратегии, обеспечивающей необходимые пропорции внутрирегиональных воспроизводственных отношений. В экономической литературе достаточно полно рассматриваются проблемы сущности сбалансированного развития региона, анализируются и обосновываются стратегические приоритеты региональной политики. Проблемы содержания инновационно-ориентированной стратегии сбалансированного развития, элементы системы управления, которые могут обеспечить сбалансированное развитие региона с позиций субъектно-объектного подхода, институциональные условия, обеспечивающие совершенствование среды в направлении повышения структурной сбалансированности региональных воспроизводственных систем, нуждаются в дальнейшем исследовании.

Анализ сущности и компонентов сбалансированного развития экономики показывает, что наряду с общеэкономическими пропорциями (между внутрирегиональным спросом и предложением, отраслевыми и межотраслевыми пропорциями, пропорциями в структуре воспроизводственного процесса и др.) важной компонентой сбалансированности является «инновационность» воспроизводственных процессов, обеспечивающая адаптацию производственно-хозяйственной деятельности к потребностям общества. Развитие на основе инноваций на практике неизбежно приводит к диспропорциям, разбалансированности системы. Сбалансированность же рассматривается как стратегический ориентир эффективного управления развитием экономики региона, а не только как достижимый результат. В данном контексте ориентация на достижение цели сбалансированности развития региональной экономики предполагает формирование такой пространственной организации регионального воспроизводства, которая обеспечит доступ всех территориальных образований региона и их населения к источникам инновационного развития.

Исследование проблем регионального развития через призму решения задач достижения сба-

лансированности экономики региона позволяет говорить о том, что реализация концепции «полюсов роста» в реалиях российской экономики ведет к усилению диспропорций в воспроизводственной системе региона, «миграции» инновационных ресурсов в «точки роста», что приводит к ухудшению социально-экономического положения других территорий, изолированности отдельных городов от инновационных процессов, снижению в них уровня жизни населения. Комплексный и системный подход позволяет сформулировать альтернативную стратегию стимулирования «полюсов роста», суть которой состоит в разработке инновационно-ориентированной стратегии сбалансированного развития региона, предполагающей формирование институциональных условий для сглаживания контрастности уровня социально-экономического развития территорий на основе вовлечения экономико-ресурсного потенциала остальных (депрессивных) территорий. Эта стратегия отражает направление модернизации в направлении инновационного развития. Инновационно-ориентированное управление сбалансированным развитием экономики следует понимать как создание условий для реализации возможностей территорий к инновационным видам деятельности на основе комплексного и эффективного использования их ресурсного потенциала. Содержание инновационно-ориентированной стратегии сбалансированного развития региона можно определить как совокупность управляющих воздействий, основывающихся на использовании новых методов и подходов (программно-целевой, методы нечеткого моделирования, синергетический подход) и финансово-институциональных механизмов в направлении обеспечения рациональных воспроизводственных пропорций (территориальных, отраслевых и межотраслевых, инвестиционных, ресурсного обеспечения и др.) в его экономической, производственной, социальной и других сферах и создания условий для модернизации экономики и развития инновационных видов деятельности.

Формирование стратегии должно строиться на принципах, обеспечивающих:

- создание институциональных условий для согласования интересов и целей развития всех субъектов региональной экономики;
- доступ к источникам инновационного роста;
- полномочия и ответственность региональных властей в сфере управления сбалансированным развитием территории (в том числе через его ресурсное обеспечение);
- выявление роли и места каждого муниципального образования в реализации стратегии сбалансированного регионального развития;
- соблюдение пропорциональности развития ключевых отраслей и сегментов экономики (до-

бывающая и обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, транспорт, сбыт и др.);

- снижение внутрирегиональной структурной асимметрии;

- целевое регулирование достижения воспроизводственных пропорций ресурсных потоков систем бюджетного финансирования, региональных рынков товаров, услуг, инвестиций и т. д.

Практическая реализация данных принципов находит отражение в содержании основных элементов и структуре процессов инновационно-ориентированного управления сбалансированным развитием региона (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм инновационно-ориентированного управления сбалансированным развитием региона

Представленный алгоритм позволяет оценить экономико-ресурсный потенциал территориальных образований региона с целью выделения территорий, обладающих низким потенциалом к саморазвитию, определить мероприятия по формированию институциональных условий и стимулов к модернизации экономики отдельных образований, вовлечению экономико-ресурсного потенциала в инновационно-ориентированные стратегии регионального роста.

Оценить эффект от применения инновационно-ориентированной стратегии сбалансированного развития региона можно на основе оптимального пространственного и целевого размещения региональных ресурсов, который бы обеспечивал рост макроэкономических показателей и уменьшал разрыв в уровне социально-экономического развития территориальных образований.

Анализ количественных и качественных показателей функционирования объектов инновационной инфраструктуры может быть представлен следующими данными: количество объектов инновационной инфраструктуры; динамика численности

населения, занятого НИР; численность жителей на один объект инновационной инфраструктуры; доля населения, занятого в НИР; динамика количества организаций, занимающихся НИР. Становится очевидной ее определяющая роль на этапе становления инновационно-ориентированной экономики. В настоящее время осуществляется работа преимущественно с инновационно-активными предпринимателями; продвижение инноваций, оказание консалтинговых услуг, проведение обучающих семинаров и т. д. При этом деятельность организаций инновационной инфраструктуры слабо ориентирована на проведение стратегических исследований регионального рынка изобретений, практически не ведется работа по привлечению к инновационной деятельности хозяйствующих субъектов крупного и малого бизнеса. Развитие такой деятельности предполагает развертывание информационно-аналитических функций организаций инновационной инфраструктуры: формирование базы данных, размещение в сети Интернет предложений делового сотрудничества со стороны бизнеса; подбор партнеров и инвесторов для реализа-

ции проекта при наличии «задела»; исследование сегмента рынка «потенциальных инноваторов» (в т. ч. на основе данных отраслевого фонда электронных ресурсов науки и образования), взаимодействие с научными и образовательными организациями при оказании консультационных услуг.

Вовлечение менее развитых территорий в инновационные процессы создает предпосылки для повышения сбалансированности региональной экономики.¹ Однако институциональные условия, обеспечивающие формирование и реализацию инновационно-ориентированной стратегии развития, свидетельствуют о неразвитости или отсутствии институциональных механизмов, стимулирующих инновационную активность хозяйствующих субъектов в сфере:

- 1) промышленного предпринимательства;
- 2) взаимодействия крупного и малого бизнеса, учреждений образования, науки и бизнеса;
- 3) кадрового обеспечения управления инновационными процессами, обусловленного дефицитом преподавателей и низким спросом со стороны населения на обучение в сфере инновационного менеджмента;
- 4) приобщения населения и хозяйствующих субъектов к использованию информационно-коммуникационных технологий во всех сферах своей деятельности;
- 5) выработки экономических и социокультурных механизмов, стимулирующих сохранение и развитие инновационно-активного трудового потенциала (молодежи, высококвалифицированных кадров рабочих и специалистов);
- 6) неразвитости финансовых механизмов стимулирования модернизации производственно-хозяйственной деятельности и инновационного развития.
- 7) слабой формализации ключевых аспектов планирования и мероприятий по повышению сбалансированности развития экономики региона, что выражается в отсутствии в структуре региональных программ социально-экономического развития целевых установок сглаживания внутрирегиональных диспропорций, а разрабатываемые мероприятия носят, как правило, локальный характер.

В программах социально-экономического развития региона в качестве стратегического ориентира задач достижения сбалансированности региональных воспроизводственных систем необходимо:

- 1) целевое финансирование проектов модернизации экономики менее развитых территорий (по опыту Великобритании на основе формирования электронного кластера (Уэльс), Канады в реализации программ развития депрессивного района

провинции Онтарио на основе инноваций и внедрения высоких технологий (проект «Ниагара»));

- 2) применение концессий в решении проблем развития транспортной и социальной инфраструктуры; развитие системы повышения квалификации в сфере инновационного менеджмента и промышленных инноваций;

- 3) повышение информационной грамотности предпринимателей и населения; создание системы кредитования на льготных условиях инвестиционных проектов модернизации оборудования и технологий;

- 4) предоставление льгот по налогу на имущество бизнесу, осуществляющему модернизацию фондов и технологий;

- 5) стимулирование молодежного предпринимательства, в т. ч. через предоставление беспроцентных кредитов.

Факторы инновационно-ориентированного развития территории оказывают влияние на восприимчивость региональной экономики к изменениям. Следует учитывать:

- 1) восприимчивость человеческих ресурсов, проявляющих способность к непрерывному обучению, способности генерировать идеи, экспериментировать; готовности к риску и т. п.;

- 2) восприимчивость отдельных отраслей специализации региона, что проявляется в структурно-организационных характеристиках, уровне социально-экономического развития, конкурентоспособности отрасли, типу реакции на изменения внешней среды, инвестиционной привлекательности;

- 3) общесистемная восприимчивость, связанная с наличием ресурсного потенциала, диверсифицированных форм развития бизнеса, институционализации инновационной деятельности, степени поляризации социально-экономического развития отдельных территориальных образований.

Важным условием является деятельность механизма оптимального распределения экономическо-ресурсного потенциала региона и его способность обеспечить модернизацию производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Механизмы стимулирования инновационного развития следует соотносить с поставленными целями формирования определенного уровня инновационной восприимчивости.

Сложившиеся условия и факторы, определяющие способность большинства территорий к социально-экономическому развитию на основе инноваций, показали их низкую восприимчивость к инновационному развитию вследствие неразвитости институциональных механизмов, стимулирующих инновационную активность хозяйствующих субъектов; наличия инфраструктурных дефицитов; недостаточно развитого трудового потенциала (в результате миграции инновационно-активной части населения в «полюса роста» и большой доли людей старшего возраста, консервативных в своих пристрастиях); устаревших (фи-

¹ Сохранение экстенсивного типа роста в долгосрочном периоде приводит к закреплению их инерционного сценария развития и не позволяет снизить деформацию внутрирегиональных воспроизводственных пропорций

зически и морально) фондов и технологий; некомпактности городской застройки (городской комплекс представлен отдельными поселениями, отдаленными друг от друга большими расстояниями незанятых территорий, каждое из которых имеет собственную инфраструктуру); низких доходов

местных бюджетов; уровня доходов и уровня жизни. Это приводит к тому, что на менее развитых территориях формируется инерционный сценарий развития экономики, они могут значительно отставать от промышленно развитых центров в своем развитии (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития субъектов ПФО

	Площадь территории	Численность населения на 1 января 2010 г.	Среднегодовая численность занятых в экономике	Валовый региональный продукт в 2008 г.	Основные фонды в экономике (на конец года)	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности		
						Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Приволжский федеральный округ	6,06	21,22	21,4	15,6	16,0	15,04	21,89	18,89
Республика Башкортостан	0,84	2,87	2,6	2,2	1,8	1,42	3,35	1,9
Республика Марий Эл	0,14	0,49	0,5	0,2	0,2	0,00	0,32	0,25
Республика Мордовия	0,15	0,58	0,6	0,3	0,4	0,00	0,45	0,25
Республика Татарстан	0,40	2,66	2,7	2,7	2,6	5,53	3,52	2,66
Удмуртская Республика	0,25	1,08	1,1	0,7	0,7	1,47	0,73	0,72
Республика Чувашия	0,11	0,90	0,9	0,5	0,8	0,00	0,62	0,59
Пермский край	0,94	1,9	2,0	1,8	1,8	1,71	3,08	2,27
Кировская область	0,7	0,98	1,0	0,4	0,5	0,01	0,54	0,71
Нижегородская область	0,45	2,34	2,0	1,7	1,8	0,01	3,71	2,21
Оренбургская область	0,72	1,4	1,6	1,2	1,1	3,65	0,82	1,83
Пензенская область	0,25	0,97	1,0	0,4	0,6	0,02	0,51	0,43
Самарская область	0,31	2,23	2,3	2,1	2,0	1,78	2,74	2,27
Саратовская область	0,59	1,81	1,8	1,0	1,2	0,24	0,91	2,21
Ульяновская область	0,22	0,92	0,9	0,4	0,5	0,08	0,57	0,57

Валовый региональный продукт на душу населения ¹⁾ в 2008 г.	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости, на конец года) ¹⁾	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности ¹⁾			Продукция сельского хозяйства ¹⁾	Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения ¹⁾	Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования ¹⁾	Оборот розничной торговли на душу населения ¹⁾	Число персональных компьютеров на 100 работников ¹⁾	Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на душу населения ¹⁾	Инвестиции в основной капитал на душу населения ¹⁾
		Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды							
	3	2	2	2	1	4	5	5	6	5	6
28	13	18	9	18	3	10	35	11	63–67	25	55
69	71	78	57	70	47	21	72	73	76–78	68	77
60	62	81	48	68	30	39	57	77	68–75	67	44
12	8	5	8	7	2	13	71	18	41–49	16	17
40	40	17	35	42	27	45	63	64	50–62	20	69
55	50	75	38	49	36	4	19	75	41–49	57	60
19	11	14	10	11	32	62	61	13	23–30	18	31
64	49	68	43	44	38	68	67	74	50–62	65	78
30	16	64	6	13	23	23	56	24	23–30	30	23
24	26	8	33	19	14	37	11	63	63–67	17	40
65	44	57	44	56	29	18	2	53	31–40	64	56
20	10	13	12	12	20	41	59	8	50–62	13	54
51	24	38	29	14	11	20	54	67	50–62	39	74
59	52	45	40	51	45	26	18	61	50–62	60	49

Стратегические задачи социально-экономического развития менее развитых территорий вытекают из необходимости модернизации производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов в той форме, которая позволит повысить сбалансированность развития региональной экономики. В условиях низкого уровня инновационно-ориентированного развития территорий данные процессы сдерживаются отсутствием интересов крупного бизнеса (нежелание брать на себя дополнительные риски; отсутствие гарантированности постоянных положительных денежных потоков; отсутствие стимулов к созданию рабочих мест для лиц, длительное время не имевших работы или не имеющих высокой квалификации) и недостаточным научным, финансовым и материально-техническим обеспечением малого бизнеса. В результате экономика отдельных территорий характеризуется концентрацией ресурсов в тех сферах деятельности, которые не требуют большого вложения капитала и обеспечивают быструю окупаемость инвестиций: финансово-спекулятивная деятельность, торгово-посреднические операции. Учитывая, что отдельные территории того или иного региона имеют различный уровень развития, их модернизация может осуществляться по-разному. Либо она связана с вовлечением их экономикоресурсного потенциала в «инновационно-ориентированные территориально-производственные кластеры», формируемые на основе интеграции крупного и малого бизнеса: развитие менее развитых территорий будет осуществляться в результате диффузии инноваций в направлении «догоняющего» развития, выражающегося в процессах замещения, технологических и продуктовых нововведениях, появлении новых отраслей².

Существенную роль в процессах модернизации региональной экономики играет развитие информационной инфраструктуры. Ее можно рассматривать как совокупность институтов-организаций, образующих производственно-технологическую, финансовую, информационную, кадровую и экспертно-консалтинговую подсистемы, которая, как правило, представлена агентствами поддержки малого и среднего бизнеса и бизнес-инкубаторами. Деятельность данных объектов с позиций удовле-

творения потребности местной экономики в ресурсах, технологиях, высокоинтеллектуальных деловых услугах позволяет выявить:

1) низкую эффективность информационной и консалтинговой поддержки инновационного бизнеса: 96% опрошенных предпринимателей, обучающихся по программам «Предпринимательство и бизнес-планирование», не интересуются информацией о программах поддержки инновационного бизнеса, проводимых конкурсах, выставках и не знают источников получения данной информации;

2) неразвитость механизмов обеспечения малых предприятий необходимым оборудованием, площадями (не используются промышленные площадки и объекты инфраструктуры, слабо представлены сведения о лизинговых компаниях и организациях, располагающих опытными образцами инновационного оборудования);

3) недостаточное развитие системы подготовки и повышения квалификации кадров в области инновационного менеджмента;

4) ориентированность финансовой поддержки преимущественно на развитие бизнеса для узкого круга предпринимателей, а не на реализацию инвестиционных проектов, которые могли способствовать интеграционному взаимодействию хозяйствующих субъектов.

Формирование инновационной инфраструктуры предполагает и меры, направленные на повышение эффективности ее функционирования. Они позволяют реализовать функции координации и информационно-аналитической поддержки в области кластерных проектов на тех или иных территориях.

Необходимо:

1) стимулирование местного бизнеса к использованию современных информационно-коммуникативных технологий через:

а) проведение обучающих семинаров для предпринимателей;

б) распространение брошюр о возможностях сети Интернет для получения информации в вопросах инновационного развития;

в) активное использование СМИ и др.;

2) создание системы оказания услуг по оформлению лизинговых сделок в отношении опытных образцов инновационного оборудования; формирование базы данных об имеющихся на территории города инвестиционных площадках и размещение ее на городском сайте; организация постоянно действующей системы подготовки и повышения квалификации сотрудников бизнес-инкубаторов.

² Зарубежный опыт развития отсталых территорий (электронный кластер в штате Род-Айленд (Уэльс, Великобритания), электронный кластер ST Microelectronics (Сицилия) и Tiscali (Сардиния), автомобильный кластер PANAC (Панония, Венгрия), судостроительный кластер в Шотландии) свидетельствует о том, что такое взаимодействие, с одной стороны, представляет собой реальный инструмент формирования инновационно-ориентированной стратегии сбалансированного развития региона (решение проблемы занятости населения отсталых (депрессивных) территорий; сдерживание оттока мобильных ресурсов; привлечение финансовых ресурсов на отсталые (депрессивные) территории; пополнение местного и регионального бюджета), с другой – предоставляет взаимные выгоды крупному и малому бизнесу (снижение транзакционных издержек; возможность концентрации ресурсов в тех направлениях деятельности, которые позволяют запустить механизм генерирования инноваций; расширение рынков сбыта и др.).

Библиографический список

1. Гокжаева Е. Б. Управление развитием инфраструктуры региона: концепция, факторы, институциональные механизмы и инструменты реализации. – Майкоп : Качество, 2008.
 2. Гокжаева Е. Б. Перспективы развития и совершенствования инфраструктуры регионов РФ // Экономические и экологические проблемы в меняющемся мире. – СПб., 2010.
 3. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман и др. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 176 с.
 4. Дубова М. Д. Экономика региона : учеб. пособие. – Волгоград : ИПК Царицын, 1997. – 224 с.
-

V. N. Dudko*

**Dudko Victor, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_evd@tolgas.ru*

**FORMATION OF INNOVATION-ORIENTED ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY
OF THE REGION**

Key words: region, economy, post-industrial, modernization, anti-market, innovation, globalization, gross regional product, reproduction, balanced.

The article studies the features of formation of innovation-oriented strategy of regional economic development.

© Дудко В. Н., 2012

УДК 332

А. И. Каримова*

**Каримова Айгуль Ирековна, аспирант*

*Уфимский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Уфа*

aigulikkar@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ключевые слова: регион, малое предпринимательство, устойчивое развитие, государственная поддержка.

Рассматривается уровень развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан. Предлагается ряд методических и практических рекомендаций, реализация которых будет способствовать созданию устойчивой системы малого бизнеса, поддерживающей стратегические направления социально-экономического развития региона.

Для стимулирования перехода экономики на инновационный путь развития в рамках экономической политики региона требуются особые меры, направленные на формирование необходимых условий и факторов, обеспечивающих увеличение количества, объема и эффективности производства малых предприятий, доля которых в структуре валового регионального продукта должна неуклонно расти. В настоящее время вклад малого предпринимательства в общий объем производимых предприятиями и организациями товаров и услуг в среднем по регионам Российской Федерации составляет 13–15%, что не соответствует параметрам экономически развитых стран, где аналогичные показатели превышают половину объемов всего национального продукта. В отдельных российских регионах этот показатель ниже, что свидетельствует о наличии ограничивающих условий для развития малого предпринимательства. Для преодоления негативного влияния этих условий требуется разработка специальных механизмов, направленных на повышение эффективности функционирования малых предприятий и стимулирование факторов, определяющих расширение сферы малого бизнеса в целом, повышение его эффективности за счет кластеризации специализированных предприятий на территории региона, включая расширение кооперации и углубление интеграции со средним и крупным бизнесом.

Высокая адаптивность и массовый охват большинства сфер регионального рынка, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры, непосредственная взаимосвязь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка, возможность начать собственное дело с относительно небольшим стартовым капиталом создают для малого предпринимательства дополнительные возможности эффективного развития. Однако перечисленные преимущества, делающие его более мобильным и адаптивным, объективно обуславливают зависимость малого бизнеса от такого фактора, как качество деловой среды, а также общей социально-экономической и политической ситуации в регионе. Поэтому углубление теоретических

исследований и разработка методического арсенала средств обеспечения необходимых условий, факторов и механизмов повышения эффективности функционирования и развития малого предпринимательства в регионе является актуальной научной и практической проблемой.

Обеспечение устойчивости малых предприятий возможно только при наличии комплекса социально-экономических условий, а именно: социальной поддержки, предоставляемой из государственных и негосударственных источников, достаточности собственной ресурсной базы, доступности инвестиционных средств, профессионализма предпринимательского корпуса, эффективного взаимодействия с экономической и социальной инфраструктурой регионального и местного хозяйства. Большую роль в данном комплексе играет организация специального мониторинга развития малых предприятий, способствующих развитию существенных частей экономического, финансового и налогового потенциала территории.

Изучив различные концепции устойчивого развития, а также проанализировав литературу, посвященную проблемам малого предпринимательства, можно дать авторское определение термину «Устойчивое развитие малого предпринимательства». В рамках данной работы под ним следует понимать режим функционирования сферы малого предпринимательства, при котором сохраняется в течение длительного периода способность эффективного и стабильно-прогрессивного развития при воздействии факторов внешней и внутренней среды, обеспечивающий сбалансированное воспроизводство социального, производственного, финансового, ресурсного и экологического потенциала региона.

Система рыночных отношений, которая является внешней средой для малого предпринимательства, имеет достаточно высокую степень неопределенности, что оказывает влияние на устойчивое и эффективное развитие субъектов данной системы. Применительно к рыночной неопределенности устойчивое развитие должно обеспечи-

вать приращение национального богатства, прежде всего за счет внутренних ресурсов.

Устойчивость в условиях рыночной неопределенности достигается действием механизмов, в основе которых лежит свободная подвижность отдельных элементов, возможность их комбинаторики, и цепной связью элементов, обеспечивающих эффективность системы. Эффективность развития системы будет достигаться через нейтрализацию помех, обеспечивая подвижное равновесие системы в целом [1].

Деятельность малого предпринимательства, как правило, локализована на муниципальном и региональном уровнях организации социально-

экономического пространства. За счет результатов деятельности малых предприятий формируются существенные части экономического, финансового и налогового потенциала территории. Рассмотрим более подробно современную ситуацию, характеризующую состояние и роль малых предприятий в социально-экономическом развитии Республики Башкортостан.

В 2009 году в Башкортостане насчитывалось 31172 малых предприятия (рис. 1) [3]. Республика занимала третье место по Приволжскому федеральному округу после Самарской области (46420 единиц) и Республики Татарстан (44638 единиц).

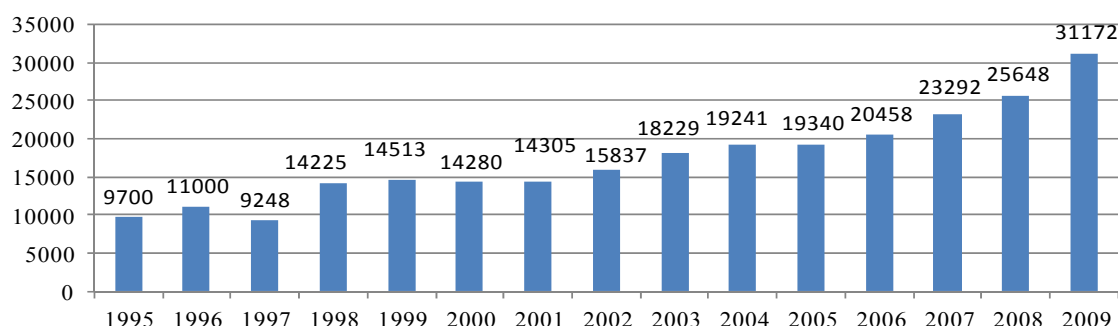


Рис. 1. Динамика количества малых предприятий в Республике Башкортостан

Средняя численность работников на малых предприятиях в 2009 году составила 304 781 чело-

век, что составляет 8,4% трудоспособного населения республики (рис. 2) [3].

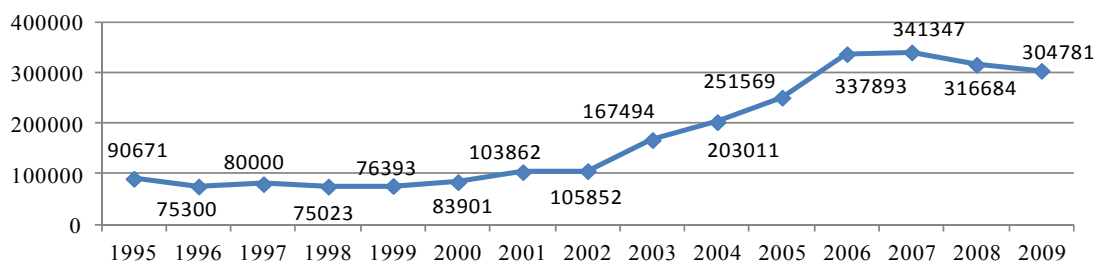


Рис. 2. Средняя численность работников на малых предприятиях, чел.

В 2009 году поступления от субъектов малого и среднего предпринимательства по специальным налоговым режимам составили: по упрощенной системе – 1736 млн руб.; по единому налогу по вмененному доходу – 1990 млн руб. [4].

Доля малого и среднего предпринимательства в формировании валового регионального продукта (ВРП) оценочно составляет 20%.

Такие результаты обеспечили рост интегрального показателя развития республики – валового регионального продукта. Объем ВРП республики в 2009 году составил 645,5 млрд руб.

Для определения вклада малых предприятий в экономику по результатам деятельности наиболее общим показателем является их доля в валовом региональном продукте, но для его расчета требуется серьезное статистико-методическое обеспечение, затрагивающее и программы статистического наблюдения за сектором малого предпри-

нимательства. В связи с этим для характеристики вклада малых предприятий в уровень экономического развития используется показатель выручки. Выбор этого индикатора обусловлен несколькими моментами.

Во-первых, выручка наряду с другими показателями выпуска является одним из основных индикаторов производственно-хозяйственных результатов деятельности предприятий. Во-вторых, этот показатель рассчитывается по единой методике во всех отраслях в отличие, например, от показателя произведенной продукции. Показатель регулярно считается Госкомстатом России. Помимо всего прочего именно показатель выручки используется в международной статистической практике для оценки доли продаж, так называемой доли рынка.

Для построения многофакторной корреляционной модели выручки подбираются факторы,

оказывающие наиболее существенное влияние на ее уровень [5]. В качестве зависимой переменной (результативного показателя) Y принимается годовая выручка малых предприятий Республики Башкортостан в тыс. руб. Независимыми, объясняющими показателями (факторами) нами были выбраны: производительность труда (отношение товарооборота к среднесписочной численности работников малых предприятий) в тыс. руб./чел.; фондоотдача (отношение выручки малых предприятий к среднегодовой стоимости основных фондов); материалоотдача (отношение выручки малых предприятий к материальным затратам); фондовооруженность (отношение среднегодовой стоимости основных фондов малых предприятий к среднесписочной численности работников); оборачиваемость оборотных средств в днях.

В результате экономико-математического моделирования и построения матрицы парных коэффициентов корреляции была выявлена тесная взаимосвязь производительности труда, материалоотдачи и фондовооруженности с выручкой, получен-

ной малыми предприятиями Республики Башкортостан. Это позволяет использовать данные факторы для определения поведения динамики результативного показателя. Для этой цели автором была построена следующая экономико-математическая модель:

$$Y_{xi} = 8225427,74 + 12992,62 * X_1 + 3367527,96 * X_2 + 1708821,19 * X_3, (1)$$

где Y – выручка малых предприятий;

X_1, X_2, X_3 – производительность труда, материалоотдача и фондовооруженность соответственно.

Основные характеристики уравнения регрессии – коэффициенты корреляции и детерминации, t -Стьюдента, F -Фишера и другие – подтверждают корректность полученного уравнения и позволяют использовать его в качестве модели для прогноза расчета объема научно-технических работ на этапе его становления.

Полученная модель позволила спрогнозировать выручку малых предприятий Республики Башкортостан (рис. 3).

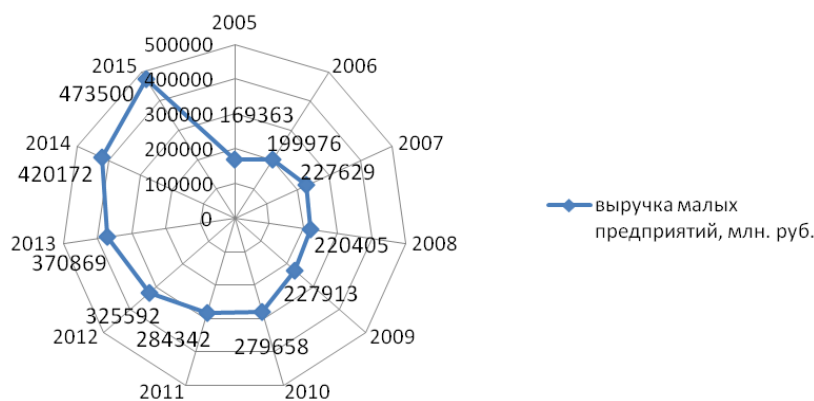


Рис. 3. Прогноз выручки малых предприятий

Эффективное и устойчивое развитие малых предприятий возможно только при наличии комплекса социально-экономических условий, а именно: социальной поддержки, предоставляемой из государственных и негосударственных источников, достаточности собственной ресурсной базы, доступности инвестиционных средств, профессионализма предпринимательского корпуса, эффективного взаимодействия с экономической и социальной инфраструктурой регионального и местного хозяйства.

В последние годы основными каналами поддержки развития предпринимательства в регионах стали Минэкономразвития России, ОАО Российский банк развития, Минздравсоцразвития России. По линии Минэкономразвития России за 2007–2010 гг. было выделено порядка 24,6 млрд рублей, из которых в республику было привлечено более 550 млн рублей, что составляет 2,2%, в то время как г. Москва и Республика Татарстан за все годы получили 20,7% всех выделенных федеральных средств.

Российский банк развития выделил на поддержку малого и среднего бизнеса более 18,9 млрд

рублей, в республике банками-контрагентами размещена сумма 917,9 млн рублей, что составляет 4,8%. В Республике Татарстан эта сумма составила 2,3 млрд рублей. Минздравсоцразвития России, курирующего программы по снижению напряженности на рынке труда, было выделено и освоено более 7 млрд рублей, из которых на поддержку предпринимательства в республику поступило 70,2 млн рублей, что составляет чуть более 1%. Республика Татарстан на мероприятия по поддержке самозанятости и начала собственного бизнеса освоила 682,7 млн рублей.

Итоговый процент привлеченных республикой средств федерального бюджета по всем каналам, включая и вышеперечисленные, составил менее 2%.

Итогом такой деятельности стало присвоение республике Минэкономразвития России следующих рейтингов: по уровню развития предпринимательства 31-е место с рангом 2,7 балла из 10 возможных; по эффективности региональных программ – 42-е место из 49 оцениваемых [2].

Для создания условий для устойчивого развития сферы малого предпринимательства в респуб-

лике целесообразно разработать и осуществить комплекс дополнительных мер по созданию благоприятных правовых и социально-экономических условий формирования целостной системы государственной и общественной поддержки.

Эта работа должна конкретизироваться по следующим основным направлениям:

- формирование и совершенствование региональной правовой базы, обеспечивающей развитие малого бизнеса;
- стимулирование атмосферы общественного признания малого предпринимательства, способствующей его эффективному функционированию;
- регулирование перераспределения доходов населения;
- регулирование перераспределения ресурсов между предприятиями различных отраслей с целью изменения структуры регионального валового продукта;
- контроль уровня занятости населения;
- контроль уровня инфляции, порождаемой колебаниями экономической конъюнктуры;
- обучение участников современного предпринимательства и прежде всего предпринимателей, способных к инновационной, рискованной деятельности во всех сферах экономики и реализующих эти возможности в практической деятельности;
- эффективное управление региональной и муниципальной собственностью, грамотное проведение приватизации;
- разработка системы взаимоувязанных комплексных региональных программ по поддержке малого предпринимательства;

- формирование внешней среды малого предпринимательства;

- финансовая, кадровая, правовая, имущественная и иная поддержка развития малого предпринимательства;

- патронаж развития товарного, кадрового, финансового региональных рынков и их инфраструктуры;

- смягчение негативных социальных последствий экономических кризисов;

- стимулирование привлечения инвестиций в сферу малого бизнеса;

- защита экономических интересов участников малого предпринимательства;

- формирование конкурентной среды, способствующей развитию экономической состязательности, в которой конкурентные преимущества обеспечиваются за счет непрерывного обновления технологии и техники на базе достижений науки и техники; инновационного менеджмента и маркетинга; полной реализации инновационных и рискованных способностей предпринимателей.

Практическая реализация этих предложений, по мнению автора, окажет положительное влияние на развитие и совершенствование форм предпринимательства в республике, что обеспечит стабилизацию экономических процессов, активизацию научно-технической деятельности малых предприятий, улучшение инвестиционной обстановки в регионе, позитивные структурные изменения в малом бизнесе, укрепление социальной базы экономических преобразований.

Библиографический список

1. Еделев Д., Бор В. Взаимосвязь эффективности и устойчивости в развитии малого предпринимательства // Предпринимательство. – 2009. – № 5. – С. 117-122.
2. Выступление министра экономического развития РБ В. Балабанова на заседании Правительства РБ 20.12.10 : официальный сайт Правительства РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravitelstvorb.ru>
3. Малое предпринимательство в Республике Башкортостан : ст. сб. – Уфа : Башкортостанстат, 2010. – 72 с.
4. Отчет Федеральной налоговой службы Республики Башкортостан о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.r02.nalog.ru>
5. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник. – М. : Новое знание, 2003. – С. 39.

A. I. Karimova*

**Karimova Aigul, Graduate student of*

Ufa Institute (branch) of Russian State Trade-Economic University, Ufa

aigulikkar@mail.ru

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS AT THE REGIONAL LEVEL

Key words: region, small business, sustainable development, government support.

The article studies the level of small business development in the Republic of Bashkortostan. The author suggests a number of methodological and practical recommendations that will contribute to a sustainable system of small business that supports the strategic directions of socio-economic development.

УДК 332.1

Г. М. Кулапина*

*Кулапина Галина Михайловна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kulapina-tolgas@yandex.ru

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Ключевые слова: инновационное управление, малые и средние предприятия, факторы и технологии инновационного развития.

Статья посвящена необходимости внедрения инновационного подхода к управлению для успешного развития предпринимательства в регионе. Дается авторское определение «управленческой инновации», а также представлены основные технологии инновационного управления.

Традиционно в нашей стране инновациями называли усовершенствование техники и технологий, потому что такие изменения дают быстрые, ощутимые, в основном измеряемые конкурентные преимущества организации. Инновации в управлении не могут дать такой быстрый эффект, и измерить их труднее. Вместе с тем надо осознать, что именно несовершенная система управления часто не позволяет получить ожидаемый эффект от технического новшества.

Кроме того, известно, что технические инновации быстро копируют конкуренты, делая их более совершенными. Управленческие инновации скопировать сложнее, так как они основаны на изменении в организационном поведении людей, в их взаимоотношениях. Эти обстоятельства делают необходимыми исследования и разработки общей системы и конкретных технологий креативно-инновационного управления развитием малых и средних предприятий (МСП) региона. «Неопознанным ресурсом организации» назвал А. И. Пригожин по-

лученную за счет управленческих нововведений «управленческую прибыль» [3, с. 236].

На межфирменном уровне управленческой инновацией для региона может быть создание сетевых структур МСП, сочетающих в себе конкуренцию и сотрудничество. В зарубежной практике управления сейчас широко используются такие инновационные управленческие технологии, как *просьюмеризм* – привлечение потребителей в со-производители, *судьюсеризм* – совместные разработки поставщиков информации и производителей управленческих решений, *краудсорсинг* – привлечение к поиску идей для оптимального решения интеллектуального потенциала множества случайных людей, например, по Интернету, *бенчмаркинг* – изучение и творческое использование передового опыта успешно работающих организаций и многие другие.

Для лучшего понимания креативно-инновационного управления хозяйствующим субъектом необходимо рассмотреть различные определения «управленческих инноваций» (табл. 1).

Таблица 1

Систематизация основных определений «управленческих инноваций»

Автор и источник	Определение
Е. Т. Гребнев. Управленческие нововведения. М. : Экономика, 1985	Под управленческим нововведением понимается любое целенаправленное изменение технологии управления, ориентированное на замену существующего механизма управления или его элементов с целью ускорения, облегчения или улучшения выполнения поставленных задач
А. Б. Титов Управленческие нововведения в США. Проблема внедрения. М. : Наука, 1986	Управленческие инновации – это новые формы и методы работы, используемые аппаратом управления, любое организационное решение, система, процедура или метод управления, существенно отличающийся от сложившейся практики и впервые используемый в данной организации
А. В. Матвеев Управленческие инновации в деятельности руководителя коммерческой фирмы : автореф. дис. ... к.э.н. / Российская академия госслужбы при Президенте РФ. М., 1999	Управленческая инновация – это результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых управленческих технологий, методов и организационных форм
А. И. Пригожин Методы развития организаций. М. : МЦФЭР, 2003. 863 с.	Управленческим нововведением надо считать такое, которое дает управленческую прибыль, которую можно назвать «неопознанным ресурсом организации»
П. И. Ваганов. Теория и методология инновационного управления и управления инновациями. СПб. : УЭиЭ, 2003	Управленческие инновации – целенаправленное изменение состава функций, организационных структур, технологии и организации процесса управления, методов работы системы управления, ориентированное на замену элементов системы управления или системы управления в целом, с целью ускорения или улучшения решения поставленных перед предприятием задач на основе выявления закономерностей и факторов развития инновационных процессов на всех стадиях жизненного цикла продуктов, технологий и предприятия в целом

Как видно из таблицы, не во всех определениях показана цель управленческих инноваций, средство их реализации, а также элемент, требующий инновационных изменений в системе управления.

Автором предпринята попытка дать новое краткое определение: «Инновационным управлением в современной экономической ситуации можно считать такое, которое на основе изменений в субъекте управления дает повышение результатов деятельности объекта управления».

При этом ключевыми факторами развития конкретного предприятия в системе инновационного управления будут:

- фокусирование внимания на обслуживании потребителей, внешних и внутренних;
- сопричастность и вовлеченность персонала в цели деятельности организации;
- бенчмаркинг как недорогой способ поиска новых идей на основе изучения опыта других;
- постоянные позитивные изменения, в том числе на основе краудсорсинга;

- накопление и эффективное использование человеческого капитала [1].

Система инновационного управления развитием любого объекта, в том числе малого и среднего предприятия (МСП), на наш взгляд, должна иметь представленную на рис. 1 конфигурацию.

Основными методами и инструментами, обеспечивающими формирование инновационного управления развитием предприятий малого и среднего бизнеса региона, будут являться:

- компетентностное обеспечение системы инновационного управления;
- непрерывное информационное обеспечение;
- технологическое обеспечение и обслуживание (методики, программы, средства автоматизации интеллектуальной работы);
- мониторинг и оценка результатов формирования инновационного управления;
- мотивация персонала для формирования и поддержки системы инновационного управления [2, 4].

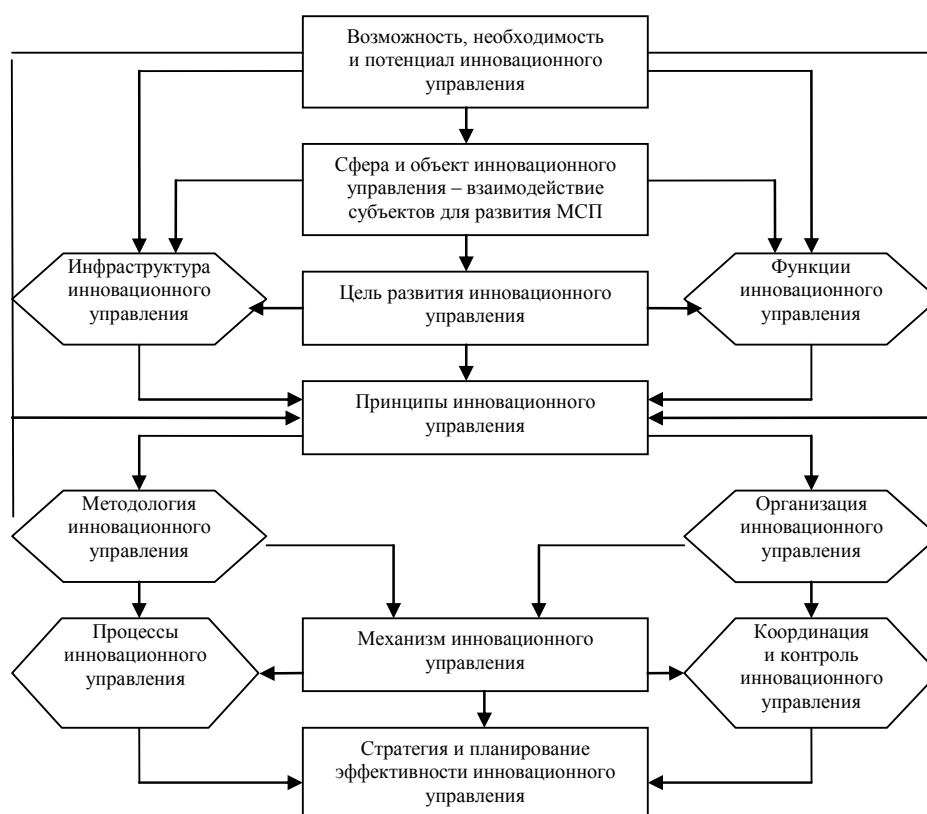


Рис. 1. Система инновационного управления развитием МСП

Из известных в настоящее время в зарубежной практике управления инновационных технологий в наших условиях по отношению к малым и средним предприятиям региона можно использовать представленные на рис. 2.

В мировой экономике в последние годы наблюдается стремление к сокращению размеров предприятий и подразделений для повышения их гибкости, концентрации усилий только на основ-

ной деятельности в условиях жесткой конкуренции, что может привести к значительному росту количества менеджеров. С другой стороны, непрерывное развитие информационных систем управления приводит к глобальному переосмыслению самой сущности позиции менеджеров, в особенности руководителей среднего звена, к децентрализации управления предприятием.

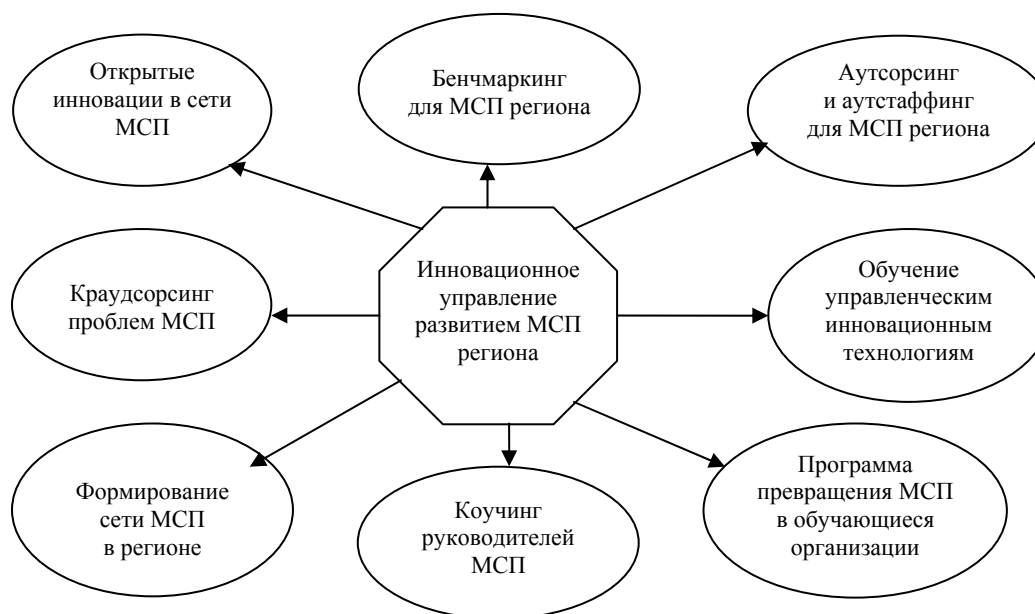


Рис. 2. Технологии инновационного управления развитием МСП в регионе

Производственные менеджеры и специалисты, располагая важными оперативными данными о состоянии внешней среды, векторах ее развития и имея высокую мотивацию на результат, используют их для непрерывного повышения конкурентоспособности продукции и услуг предприятия. Тенденция к созданию самоуправляемых рабочих групп в сочетании с требованием повышения уровня результативности систем управления является причиной снижения ресурсозатратности производства, сокращения его фондоемкости и повышения фондоотдачи.

Отмеченные выше современные зарубежные тенденции управления предприятием как социально-экономической системой предопределили повышение внимания к функционированию и развитию малых и средних предприятий, выдвинули теории открытых инноваций, интеллектуального капитала, территориальной интеграции хозяйствующих субъектов в кластеры и сети.

Сложность управления развитием малого предпринимательства в регионе обусловлена факторами:

- социально-экономической ситуацией в стране и регионе;
- неопределенностью перспектив и скоростью изменения внешней среды;
- остротой конкуренции на рынках ресурсов и сбыта;
- отсутствием интеллектуальной поддержки управления функционированием и развитием МСП.

Масштаб задач управления по обеспечению эффективного функционирования и непрерывного развития малого и среднего предприятия в условиях быстро меняющейся и непредсказуемой внешней среды выше возможностей одного даже крупного хозяйствующего субъекта. В этих условиях

региону необходима система эффективного использования имеющегося предпринимательского потенциала и его дальнейшего развития.

Рост предпринимательской инициативы и пропаганда предпринимательства являются одной из составляющих создания положительного имиджа региона, осуществляемого путем проведения следующих мероприятий:

- создание положительного общественного мнения о предпринимательстве;
- пропаганда предпринимательства;
- организация и проведение профессионального праздника «День российского предпринимательства» и мероприятий, приуроченных к празднику.

Подготовку, переподготовку, повышение квалификации кадров субъектов малого предпринимательства и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства следует осуществлять через реализацию следующих мероприятий:

- разработка специализированных обучающих программ с учетом особенностей региона и конкретных МСП;
- обучение специалистов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- обучение населения основам предпринимательской деятельности.

Делая выводы из изложенного, необходимо отметить, что для развития предпринимательства в регионе, МСП надо помогать не только финансами, но и предоставлением различных производственных, коммерческих, материально-технических, а главное, интеллектуальных услуг для формирования новых подходов к управлению такими предприятиями в современных условиях.

Библиографический список

1. Ваганов П. И. Теория и методология инновационного управления и управления инновациями. – СПб. : УЭиЭ, 2003.
 2. Ваганов П. И. Инновационные процессы в управлении // Современные аспекты экономики. № 13. – СПб., 2002. – С. 30-35.
 3. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М. : МЦФЭР, 2003. – 863 с.
 4. Чечурина М. Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе : монография. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 214 с.
-

G. M. Kulapina*

**Kulapina Galina, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kulapina-tolgas@yandex.ru*

**INNOVATIVE MANAGEMENT AS A DEVELOPMENT FACTOR
OF THE REGIONAL BUSINESS POTENTIAL**

Key words: innovative management, small and medium companies, factors and techniques of innovative development.

The article explains the need to introduce innovative approach to management, aimed at successful business development in the region. The author has given her own definition to «management innovation», and outlined the main technologies of innovative management.

© Кулапина Г. М., 2012

УДК 33

С. А. Нечитайло*

**Нечитайло Сергей Александрович, аспирант*

*Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева, г. Самара
ip.ssau@mail.ru*

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ПУТЬ К РАЗВИТИЮ ФРАНЧАЙЗИНГА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ РЕГИОНОВ РОССИИ

Ключевые слова: высшее образование, дистанционное образование, образовательный франчайзинг, образовательная услуга, дистанционное обучение, вузы России.

Рассмотрены частные аспекты, история развития, сегодняшнее положение и перспективы дистанционного образования в России как одной из форм франчайзинговой деятельности вузов и прочих образовательных учреждений.

В настоящее время в связи с неудержимым ростом темпа жизни, развитием технического прогресса, переходом на образовательный стандарт ФГОС-3, а также введением с 1 января 2013 года нового Закона об образовании в России многие вузы помимо традиционных форм обучения предлагают студентам обучаться дистанционно.

Считается, что дистанционная форма обучения зародилась в Европе в конце XVIII века, с появлением регулярной и доступной почтовой связи, но называлась она в те времена «корреспондентское обучение». Учащиеся по почте получали учебные материалы, переписывались с педагогами и сдавали экзамены доверенному лицу или отправляли в вуз по почте отчеты в виде научной работы. Следует отметить, что эпоха «корреспондентского обучения» продолжается в различных интерпретациях и до настоящего времени. Множество вузов во всем мире вели и ведут его до сих пор. Конечно, с появлением радио и телевидения произошли грандиозные изменения в дистанционных методах обучения. Это был значительный прорыв, аудитория обучения возросла в сотни раз. Однако у телевидения и радио был существенный недостаток – у учащихся не было оперативной обратной связи.

В 1969 г. в Великобритании был открыт первый в мире университет дистанционного образования – Открытый Университет Великобритании, он был назван так, чтобы показать его доступность за счет невысокой цены и отсутствия необходимости часто посещать аудиторные занятия. В настоящее время известные университеты: University of South Africa (с 1946 года), FernUniversität in Hagen (Германия, с 1974 года), Национальный технологический университет (США, с 1984 года), Открытый университет Хаген (Германия), INTEC-колледж Кейптауна (ЮАР), Испанский национальный университет дистанционного обучения, Открытая школа бизнеса Британского открытого университета, Австралийская территориальная информационная сеть и многие другие ведут дистанционное обучение своих студентов [1].

Особенно бурное развитие дистанционное обучение получило с начала 90-х годов в связи с рос-

том доступности персональных компьютеров и Интернета. Интернет дал сильнейший толчок, значительно больший, чем радио и телевидение. Появилась возможность общаться и получать обратную связь от любого ученика, где бы он ни находился. Распространение «быстрого Интернета» дало возможность использовать «онлайн» семинары (вебинары) для ведения дистанционного обучения.

Считается, что в России данный метод зародился в конце XIX века, однако как массовое явление получил распространение только в конце XX – начале XXI века вместе с массовой доступностью компьютеров и Интернета. Официальной же датой развития дистанционного обучения в России можно считать 30 мая 1997 года, когда вышел приказ № 1050 Минобразования России, позволяющий проводить в качестве эксперимента дистанционное обучение в сфере образования [2].

Преимущества дистанционного обучения:

- доступность всем слоям населения без ограничения по состоянию здоровья;
- дистанционное обучение дешевле традиционного;
- обучение эффективнее – график занятий и темп обучения устанавливается в соответствии с возможностями каждого студента;
- дистанционное обучение доступно из любой точки мира, достаточно только иметь компьютер и доступ в Интернет;
- дистанционное обучение перспективно – доля дистанционных технологий в образовании растет год от года;
- дистанционное образование предоставляет возможность учиться, одновременно работая, т. е. применяя свои знания на практике;
- для дистанционного обучения предоставляются самые полные и новейшие материалы;
- дистанционное образование предполагает составление удобного для вас индивидуально расписания.

Дистанционное образование наиболее полно отвечает принципу гуманизма, согласно которому никто не должен быть лишен возможности учиться по причине бедности, географической или временной изолированности, социальной незащи-

щенности и невозможности посещать образовательные учреждения в силу физических недостатков или занятости производственными и личными делами [3].

Согласно материалам статистического обзора, 94,6% российских вузов обеспечены доступом в Интернет, 94% используют электронную почту, 70,6% имеют веб-сайт в Интернете, 35,4% располагают сетью Интранет и 15,5% – сетью Экстранет, 75,1% компьютеров, сосредоточенных в вузах, входят в состав локальных вычислительных сетей, 67,7% – имеют доступ в Интернет. Согласно результатам исследований, проведенных ФГУ «Информика», в 673 российских государственных и муниципальных вузах усредненный уровень использования информационных систем в сфере автоматизации собственной деятельности составляет 40%. При этом системы электронного документо-

оборота, автоматизации делопроизводства и контроля исполнения поручений внедрены в 31% вузов, информационные системы поддержки принятия решений высшим руководством применяются в немногим более 12% вузов. Вышеприведенные цифры свидетельствуют о большом поле деятельности в сфере развития дистанционного обучения для отечественных вузов [3].

Доступность дистанционного обучения в сочетании с его возможностью максимально «подстраиваться» под нужды студентов (потребителей) создает серьезные предпосылки для завоевания все больших сегментов рынка образовательных услуг. На сегодняшний день доля дистанционного образования в мире постоянно растет, на рис. 1 приведены данные распределения дистанционных форм обучения по типу образовательных учреждений [4].

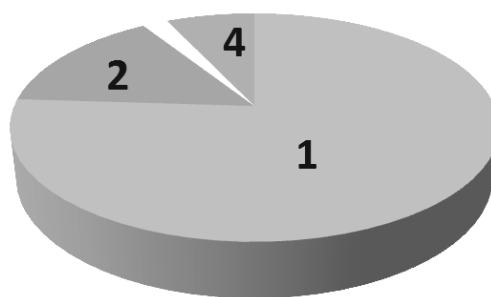


Рис. 1. Данные распределения дистанционных форм обучения по типу образовательных учреждений:
1 – высшее образование; 2 – смешанные формы образовательных учреждений;
3 – начальные школы; 4 – средние школы

Применительно к дистанционному обучению преимущества франчайзинга могут раскрыться в функциях, облегчающих и упрощающих предоставление образовательных услуг населению. Схематично дистанционный франчайзинг может быть построен по аналогии с франчайзингом для очного образования.

Так, например, в модели дистанционного обучения, организованной по принципу франчайзинга, партнерские университеты передают друг другу свои дистанционные курсы. При этом какой-либо хорошо зарекомендовавший себя на рынке образовательных услуг университет может передавать право проводить курсы, разработанные в нем, другим вузам-партнерам по, например, созданному консорциуму, которые еще только начинают свою деятельность в сфере дистанционного образования и не имеют опыта самостоятельной разработки специфических учебных ресурсов для дистанционного обучения. Интересная деталь подобной модели: студенты, записываясь на обучение в своем университете, получают образовательные услуги в том же объеме и того же качества, что и студенты ведущего вуза консорциума, то

же самое происходит и с дипломами при завершении обучения. Атрибутика ведущего университета также во всем сохраняется.

По мнению авторов, ответственность, в частности, за функцию сбора и контроля за сбором роялти, присвоение квалификаций и подбор обучающего персонала целесообразно закрепить за вузом-франчайзером. Что касается, например, ведения рекламных кампаний приемной комиссией в регионе, консультирования абитуриентов и студентов, ведения собственно процесса обучения, осуществления технической поддержки по средствам связи «преподаватель-студент» и, наконец, сама процедура выдачи дипломов в регионе (для исключения дорогостоящих и длительных переездов выпускников) должны быть закреплены за вузами, предлагающими дистанционную форму обучения на рынке образовательных услуг региона.

Примером модели франчайзинга при дистанционном образовании может быть Бизнес-школа Открытого университета (Open University Business School, Great Britain) и ее взаимодействие с университетами в Восточной Европе [5].

Библиографический список

1. Дистанционное обучение [Электронный ресурс] : Википедия. Свободная энциклопедия. – Режим доступа [http://ru.wikipedia.org/wiki/Дистанционное обучение](http://ru.wikipedia.org/wiki/Дистанционное_обучение). – 17 марта 2012 г.
 2. Приказ Минобразования РФ от 30.05.97 №1050 о проведении эксперимента в области дистанционного образования [Электронный ресурс] // Сектор закона. Законодательство России. – Режим доступа <http://lawsector.ru/data/dok65/txb65979.htm>. – 12 марта 2012 г.
 3. Ерохина Л. И. Франчайзинг в образовании : монография / Л. И. Ерохина, А. А. Нечитайло, С. А. Нечитайло. – Самара : Изд-во Самарск. гос. аэрокосм. ун-та, 2011. – 176 с.
 4. Бабин Е. Н. Использование когнитивного подхода в формировании информационной среды вуза // Применение новых технологий в образовании : материалы XXII междунар. конф. (29-30 июня 2011 г.) / Автономная некоммерческая организация «Информационные технологии в образовании». – Троицк : Изд-во «Тривант», 2011. – 424 с.
 5. Тенденции высшей школы [Электронный ресурс] Education Week/. Интернет-журнал. – Режим доступа <http://www.edweek.org/ew/articles/2005/03/09/26distance-sl.h24.html>. – 13 марта 2012 г.
 6. Гаевская Е. Г. Технологии сетевого дистанционного обучения : учеб. пособие. – СПб. : Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007. – 55 с.
-

S. A. Nechitailo*

**Nechitailo Sergei, graduate student of*

Samara State Aerospace University of Academician S. P. Korolev, Samara

ip.ssau@mail.ru

**DISTANT EDUCATION AS A WAY TO DEVELOP FRANCHISING
OF EDUCATIONAL SERVICES IN RUSSIAN REGIONS**

Key words: higher education, distant education, educational franchise, education services, distance learning, universities in Russia.

The article considers particular aspects of the development, present state and prospects of distance education in Russia as a form of franchising of universities and other educational institutions.

© Нечитайло С. А., 2012

УДК 332.142.2

Т. Н. Обущенко*

**Обущенко Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный технический университет, г. Самара
tatyanaobushenko@mail.ru*

ГОРИЗОНТАЛЬНОЕ И ВЕРТИКАЛЬНОЕ ВЫРАВНИВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНОВ

Ключевые слова: валовой региональный продукт, вертикальное выравнивание, горизонтальное выравнивание, дотации, консолидированные бюджеты регионов, межбюджетные трансферты, уровень бюджетной обеспеченности.

Цель работы – проанализировать, как с помощью региональных бюджетов государство осуществляет выравнивание уровней экономического и социального развития территорий. Усилиями государственной власти дифференциация уровня жизни населения по регионам сокращается. Расчеты показали, что децентрализация бюджетной системы длительный процесс, зависимость региональных бюджетов от межбюджетных трансфертов не преодолена. Главное направление совершенствования межбюджетных отношений – стимулирование регионов по реализации и наращиванию собственного налогового потенциала территорий.

Централизованная бюджетная система характеризуется высокой степенью концентрации налоговых и иных поступлений в федеральном бюджете. Это позволяет мобилизовать средства и использовать в общегосударственных интересах, однако практически всегда и везде возникают диспропорции между расходными обязательствами соответствующих бюджетов и величиной доходов.

Каждый уровень бюджетов имеет собственный состав и объем расходов, а также собственные закрепленные источники доходов бюджета.

Из средств федерального бюджета финансируются расходы на общегосударственное управление; функционирование федеральной судебной системы; осуществление международной деятельности в общефедеральных интересах; национальная оборона и обеспечение безопасности государства, конверсия оборонных отраслей промышленности; фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу; государственная поддержка железнодорожного, воздушного и морского транспорта; государственная поддержка атомной энергетики; ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий федерального масштаба; исследование и использование космического пространства; содержание учреждений, находящихся в федеральной собственности или в ведении органов государственной власти Российской Федерации; формирование федеральной собственности; обслуживание и погашение государственного долга Российской Федерации; компенсация расходов государственным внебюджетным фондам на выплату государственных пенсий и пособий, других социальных выплат; пополнение государственных запасов и государственного материального резерва; проведение выборов и референдумов Российской Федерации; федеральная инвестиционная программа обеспечения осуществления отдельных государственных полномочий, передаваемых на другие уровни вла-

сти; другие расходы, находящиеся в ведении РФ. Основными расходными статьями федерального бюджета являются: обслуживание государственного долга, национальная оборона, финансовая помощь бюджетам других уровней.

Совместно из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и бюджетов муниципальных образований финансируются государственная поддержка отраслей промышленности (за исключением атомной энергетики), строительства и строительной индустрии, газификации и водоснабжения, сельского хозяйства, автомобильного и речного транспорта, связи и дорожного хозяйства, метрополитенов; правоохранительная деятельность; обеспечение противопожарной безопасности; научно-исследовательские, опытно-конструкторские и проектно-изыскательские работы, обеспечивающие научно-технический прогресс; обеспечение социальной защиты населения; охрана окружающей природной среды, охрана и воспроизводство природных ресурсов, гидрометеорологическая деятельность; обеспечение предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий межрегионального масштаба; развитие рыночной инфраструктуры; деятельность избирательных комиссий субъектов РФ; деятельность средств массовой информации; прочие расходы, находящиеся в совместном ведении РФ, субъектов РФ и муниципальных образований.

Из средств местных бюджетов финансируется содержание органов местного самоуправления; организация, содержание и развитие муниципального ЖКХ, содержание и развитие дорог местного значения; благоустройство и озеленение территорий муниципальных образований; охрана окружающей среды на территории муниципальных образований.

Расходы консолидированных бюджетов регионов [1] в 2010 г. по сравнению с 2000 г. выросли с 1032,1 млрд руб. до 6636,9 млрд руб., или в 6,34 раза. Основное направление расходов – здра-

воохранение, ЖКХ, образование, проведение мероприятий социальной политики, региональные бюджеты выделяют средства на развитие агропромыш-

ленного комплекса, транспортной инфраструктуры и дорожного хозяйства, на поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства (табл. 1).

Таблица 1

Структура расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ, %

Расходы	2000 г.	2010 г.
Промышленность, энергетика, строительство*	2,27	0,46
Сельское хозяйство и рыболовство	4,03	3,42
Транспорт, дорожное хозяйство и информатика	3,72	8,36
Жилищно-коммунальное хозяйство	19,36	12,60
Социально-культурные мероприятия	38,96	54,89

В Российской Федерации разграничение видов доходов между уровнями бюджетной системы обеспечивается через закрепление налогов, разграничение государственного имущества, разгра-

ничение собственности на природные ресурсы. Распределение налогов по уровням бюджетов [2] представлено в табл. 2.

Таблица 2

Распределение налогов по уровням бюджетов в 2010 г., %

Налоги	Федеральный бюджет	Областной бюджет	Бюджеты городских округов	Бюджеты муниципальных районов	Бюджеты поселений
Налог на прибыль организаций	10	90			
Налог на доходы физических лиц		60	40	30	10
НДС	100				
Транспортный налог		100			
Налог на имущество организаций		100			
Налог на имущество физических лиц					
Налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых		100			
Налог на добычу полезных ископаемых (углеводородное сырье)	100				
Земельный налог			100		100

Доходы консолидированного бюджета Российской Федерации в 2010 г. составили 16031,9 млрд руб., в том числе консолидированных бюджетов субъектов РФ – 6537,3 млрд руб., или 40,78%. Это означает что большая часть доходов поступает в федеральный бюджет.

В доходах федерального бюджета доля налогов 52,24%, в том числе НДС – 30,08%, платежи за пользование природными ресурсами – 16,96%, акцизы – 1,73%. Доля неналоговых поступлений – 44,66 %, в том числе доходы от внешнеэкономической деятельности (таможенные пошлины) – 38,86%.

Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ за период 2000–2010 гг. выросли более

чем в 6 раз (табл. 3). В структуре доходов в основном налоговые поступления – 68,52%. Налог на доходы физических лиц составляет 27,39%, налог на прибыль – 23,24%, налоги на имущество – 9,6%, акцизы на товары, производимые на территории РФ, – 5%, налоги на совокупный доход – 2,74%. За период кризиса сумма налога на прибыль в абсолютном выражении сократилась с 1530,7 млрд руб. в 2007 г. до 1069,2 млрд руб. в 2009 г. В 2010 г. налог на прибыль увеличился, но еще не достиг докризисного уровня. Доходы от использования государственного имущества в бюджетах субъектов РФ составляют 3,5%.

Таблица 3

Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ

Доходы	2000 г.		2010 г.		%
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	
Доходы, всего	1065,8	100	6537,3	100	613,37
из них: налоговые	742,8	69,69	4479,5	68,52	603,05
неналоговые	60,7	5,7	298,2	4,56	491,26
безвозмездные	101,7	9,54	1511,7	23,12	1486,43

Несмотря на проводимую государством политику децентрализации межбюджетных отношений, зависимость региональных бюджетов от вышестоящих бюджетов усиливается. Безвозмездные поступления в структуре доходов увеличились с 9,54 до 23,12%, а всего за период 2000–2010 гг. в

14,86 раза. Весьма заметна дифференциация регионов по доле собственных доходов в общем объеме бюджетных доходов. В бюджетах Самарской области, Республики Башкортостан, Пермском крае, Свердловской области доля собствен-

ных доходов 81–78%. В депрессивных регионах 10–30%.

Несбалансированность бюджетов по вертикали определяется тем, что объем функций, возложенных на региональные органы власти, превышает их возможности по финансированию за счет закрепленных доходных статей. Межбюджетное регулирование осуществляется путем вертикального выравнивания между разными звеньями бюджетной системы через безвозмездные и безвозвратные перечисления бюджетам других уровней в разных формах (межбюджетные трансферты)

[3]. Структура межбюджетных трансфертов: дотации, субсидии, субвенции, иные трансферты. Несоответствие между расходными обязательствами и доходным потенциалом региональных бюджетов ликвидируется с помощью дотаций из федерального бюджета, т. е. применяется механизм межбюджетного выравнивания.

Объем межбюджетных трансфертов [4] имеет тенденцию к повышению (табл. 4). За период 2005–2010 гг. они увеличились в 2,7 раза и составляют более 40% доходов федерального бюджета.

Таблица 4

Межбюджетные трансферты по исполненным бюджетам

Годы	Доходы федерального бюджета, млрд руб.	Межбюджетные трансферты		В т. ч. дотации	
		млрд руб.	уд. вес в доходах, %	млрд руб.	уд. вес в трансфертах, %
2005 г.	5127,228	1245,588	24,29	358,379	28,77
2006 г.	6278,888	1498,913	23,87	414,390	27,64
2007 г.	7781,119	1900,104	24,41	592,568	31,18
2008 г.	9275,931	2674,634	28,83	390,397	14,60
2009 г.	7337,750	3593,443	48,97	578,277	16,09
2010 г.	8305,414	3415,000	41,11	522,685	15,30

Объем дотаций растет в абсолютном выражении, а удельный вес уменьшается с 28,77 до 15,30% от суммы трансфертов. Дотации выделяются на обеспечение сбалансированности бюджетов

на выравнивание бюджетной обеспеченности и другие дотации. В табл. 5 представлены суммы дотаций на обеспечение сбалансированности бюджетов субъектов РФ.

Таблица 5

Дотации на обеспечение сбалансированности бюджетов субъектов РФ (исполнение)

2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
52,06	100	40,33	77,5	42,47	81,6	46,03	88,4	191,88	368,6	105,95	203,5

В бюджете на 2010 г. на обеспечение сбалансированности бюджетов дотации запланированы 25 регионам. Наибольший объем дотаций для Тюменской области – 33,23 млрд руб., Чеченской Республики – 16,82 млрд руб., Республики Татарстан – 1,88 млрд руб., Оренбургской области – 1,23 млрд руб.

Горизонтальное выравнивание – это пропорциональное распределение налогов и дотаций между субъектами федерации для устранения неравенств в возможностях территорий, вызванных территориальным фактором. Несбалансированность бюджетов по горизонтали связана с дифференциацией в уровне социально-экономического развития регионов вследствие неодинаковой обеспеченности регионов природными ресурсами, исторически сложившейся структуры экономики, концентрации населения, географическими, климати-

ческими и другими объективными факторами. Для обеспечения реализации социальных гарантий, закрепленных в Конституции РФ, устанавливаются единые на всей территории страны требования к объему и качеству бесплатных социальных услуг, предоставляемых гражданам РФ. Бюджеты всех уровней бюджетной системы должны формироваться и исполняться с учетом расходов, необходимых для обеспечения минимальных государственных социальных стандартов. Финансовая помощь из бюджета одного уровня бюджетам других уровней предоставляется на выравнивание уровня минимальной бюджетной обеспеченности.

Для выравнивания бюджетной обеспеченности регионов выделяются дотации из федерального бюджета (табл. 6). Они образуют федеральный фонд финансовой поддержки регионов.

Таблица 6

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов (исполнение)

2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
189,875	100	228,167	120,2	260,418	137,25	59,750	31,46	373,995	197,0	396,995	209,1

В бюджете на 2010 г. дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности для Якутии 39,2 млрд руб., Дагестана – 30,36 млрд руб., Камчатки – 22,25 млрд руб., Республики Алтай – 16,4 млрд руб., Чеченской Республики – 13,07 млрд руб., Бу-

рятии – 11,59 млрд руб. Ряд регионов не получили дотации: Вологодская обл., Липецкая обл., Ленинградская обл., Самарская обл., Свердловская обл., Татарстан, Тюменская обл., Ямало-Ненецкий АО,

Ханты-Мансийский АО, Пермский край, Ненецкий АО, г. Москва, г. Санкт-Петербург.

Одним из показателей, характеризующих экономическую деятельность регионов, является объем валового регионального продукта (ВРП). Наиболее развитыми регионами являются г. Москва, Тюменская обл., Московская обл., г. Санкт-Петербург, Татарстан, Краснодарский край, Свердловская обл., Красноярский край. К регионам с низким

объемам ВРП относятся Орловская, Ивановская, Костромская, Псковская области, республики Тыва, Калмыкия, Алтай. Дифференциация по объему валового регионального продукта на душу населения между наиболее и наименее обеспеченными регионами превышает 25 раз (табл. 7). Следствием этого являются значительные различия в бюджетной обеспеченности регионов России.

Таблица 7

Валовой региональный продукт на душу населения по субъектам РФ, руб.

Регион	2000 г.	2009 г.	%
ВРП по субъектам РФ – всего	39532,3	226007,5	571,7
Центральный ФО	48205,0	308331,0	639,6
г. Москва	115630,0	679340,7	587,5
Ивановская обл.	14240,0	80923,8	568,2
Северо-Западный ФО	40564,9	253214,4	624,2
г. Санкт-Петербург	39811,1	320916,4	806,1
Псковская обл.	20544,7	107656,9	524,0
Южный ФО	23417,9	145007,2	619,2
Краснодарский край	26713,9	166496,6	623,2
Респ. Калмыкия	20183,7	84274,1	417,5
Северо-Кавказский ФО	13802,7	86266,1	625,0
Ставропольский край	19603,9	102414,9	522,4
Респ. Ингушетия	6667,9	36405,9	546,0
Приволжский ФО	32791,7	163270,3	497,9
Респ. Татарстан	49139,3	234324,4	476,8
Респ. Марий Эл	15114,8	98359,9	650,7
Уральский ФО	69327,3	358389,4	517,0
Тюменская обл.	176917,9	849163,2	480,0
Курганская обл.	17758,7	114184,8	643,0
Сибирский ФО	33682,1	173383,9	514,8
Красноярский край	71281,0	258834,6	363,1
Респ. Тыва	11749,3	85322,0	726,2
Дальневосточный ФО	44932,3	268344,3	597,2
Чукотский АО	65963,0	925411,9	1402,9
Еврейская АО	19484,8	136834,2	702,3
Отношение max/min	26,5	25,4	-

На основе стабильного роста ВРП обеспечивается повышение уровня жизни в регионах, улучшение социальной ситуации в стране.

К показателям, характеризующим различия в уровне жизни населения, относится уровень дохо-

дов на душу населения. Уровень жизни населения растет, разница в среднедушевых доходах по регионам сокращается. В табл. 8 показаны среднедушевые доходы в 10 наиболее богатых и в 10 наиболее бедных регионах.

Таблица 8

Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.

	Регион	2000 г.	2010 г.	%
1	Ненецкий АО	2997,1	50843	1696,4
2	г. Москва	9291,3	43876	472,2
3	Ямало-Ненецкий АО	7564,4	41865	553,4
4	Чукотский АО	3706,9	37422	1009,5
5	Ханты-Мансийский АО	6572,3	31264	475,7
6	Сахалинская обл.	2563,5	31078	1212,3
7	Тюменская обл.	4905,3	28049	571,8
8	Магаданская обл.	2979,3	27489	922,7
9	Камчатский край	3040,5	26841	882,8
10	г. Санкт-Петербург	2589,6	24594	949,7
73	Респ. Северная Осетия	1612,7	13228	802,4
74	Респ. Тыва	1095,2	10050	917,6
75	Респ. Мордовия	1089,8	11055	1014,4
76	Респ. Алтай	1147,4	13399	1167,8
77	Кабардино-Балкар. Респ.	1135,6	11215	987,6
78	Чувашская Респ.	1016,2	10885	1071,1
79	Ивановская обл.	912,3	10980	1203,6
80	Респ. Марий Эл	863,5	10195	1180,7
81	Респ. Калмыкия	956,3	7540	788,4
82	Респ. Ингушетия	488,0	9596	1966,4
	Российская Федерация	2192,9	18881	861,0
	Отношение max/min	19,0	6,74	-

Наиболее высокие среднедушевые денежные доходы в месяц в Ненецком АО – 50843 руб., в г. Москве – 43876 руб., в Ямало-Ненецком АО – 41865 руб. Регионы с низкими среднедушевыми доходами: Марий Эл – 10195 руб., Ингушетия – 9596 руб., Калмыкия – 7540 руб. Разница между наиболее и наименее обеспеченными регионами в

2000 г. была 19,0 раз. Вследствие продуманной межбюджетной политики этот разрыв в 2010 г. сократился до 6,74 раза. Из 82 исследуемых регионов в 19 регионах среднедушевые денежные доходы были выше, а в остальных 63-х ниже, чем в среднем по России. В табл. 9 представлена структура доходов населения.

Таблица 9

Структура среднедушевых доходов населения в 2010 г., %

Регион	Доходы от предпринимательской деятельности	Оплата труда	Социальные выплаты	Доходы от собственности	Другие доходы
Ненецкий АО	16,5	63,9	12,2	1,8	5,6
г. Москва	6,5	44,0	11,0	16,5	22
Ямало-Ненецкий АО	5,4	81,9	9,4	2,5	0,8
Чукотский АО	0,7	81,7	8,3	1,3	0,4
Ханты-Мансийский АО	8,3	70,8	12,7	3,8	4,4
Сахалинская обл.	11,9	50,2	14,8	2,6	20,5
Тюменская обл.	8,2	65,4	12,9	3,6	9,9
Магаданская обл.	4,9	67,3	18,1	3,3	6,4
Камчатский край	6,2	58,2	19,9	3,4	12,2
г. Санкт-Петербург	2,2	48,6	16,8	6,1	26,3
Респ. Северная Осетия	19,7	25,6	21,7	1,9	31,1
Респ. Тыва	11,8	46,3	27,9	0,8	13,2
Респ. Мордовия	8,2	37,5	25,9	6,4	22,0
Респ. Алтай	10,5	33,3	26,5	5,0	26,3
Кабардино-Балкар. Респ.	21,4	21,0	18,1	1,7	37,8
Чувашская Респ.	10,3	39,1	25,0	3,2	22,4
Ивановская обл.	8,5	36,1	29,3	3,8	22,3
Респ. Марий Эл	7,8	40,5	27,2	5,3	19,2
Респ. Калмыкия	6,7	40,6	30,2	2,6	19,9
Респ. Ингушетия	8,3	19,1	29,6	0,5	42,5
Российская Федерация	9,3	40,6	17,8	6,3	26,0

В регионах с высокими доходами оплата труда в структуре доходов составляет 48,6–81,9%, а социальные выплаты 8,3–19,9%, в регионах с низкими доходами оплата труда в структуре доходов составляет 19,1–46,3%, потребность в социальных выплатах возрастает и составляет 18,1–30,2% совокупных доходов населения (табл. 9).

Выделение средств для бюджетного выравнивания по таким показателям, как объем ВРП, объем налоговых доходов на душу населения рядом экономистов подвергается критике. Предлагается дифференциация по показателям, характеризующим уровень жизни населения: объем розничного товарооборота, количество легковых автомобилей на душу населения, обеспеченность жильем (табл. 10).

Таблица 10

Социально-экономические показатели по регионам в 2010 г.

	Оборот розничной торговли на душу населения, руб.	Легковые автомобили на 1000 чел. населения, шт.	Общая площадь жилых помещений на 1 жителя, кв. м
11 г. Москва	250425	Камчатка	372,3
22 Сахалинская обл.	181275	г. Санкт-Петербург	282,8
33 Ханты-Мансийский АО	161006	Московская обл.	293,3
44 Ямало-Ненецкий АО	157549	Калининградская обл.	283,5
55 Свердловская обл.	150322	г. Москва	279,2
66 Тюменская обл.	149451	Приморский край	304,2
77 Московская обл.	143579	Сахалинская обл.	291,4
88 г. Санкт-Петербург	141272	Свердловская обл.	275,4
99 Респ. Коми	134030	Рязанская обл.	272,4
110 Самарская обл.	131640	Магаданская обл.	270,0
774 Чувашская Респ.	65691	Респ. Марий Эл	155,1
775 Респ. Марий Эл	62586	Респ. Саха (Якутия)	142,5
776 Респ. Алтай	58829	Еврейская АО	142,4
777 Респ. Мордовия	57839	Чувашская Респ.	139,0
778 Карачаево-Черкес. Респ.	57765	Респ. Тыва	127,4
779 Респ. Хакасия	48127	Брянская обл.	125,1
880 Чеченская Респ.	44061	Респ. Ингушетия	105,3
881 Респ. Тыва	38643	Респ. Дагестан	104,1
882 Респ. Калмыкия	33927	Чеченская Респ.	100,2
883 Респ. Ингушетия	20311	Чукотский АО	59,1
Российская Федерация	115215		228,3
Отношение max/min	12,3		6,3

Дифференциация населения по потребительским расходам 12,3 раза, и по данному показателю дифференциация выше, чем по показателю «среднедушевые денежные доходы». По обеспеченности легковыми автомобилями дифференциация 6,3

раза, в обеспеченности жилыми помещениями 2,5 раза. Сохраняющиеся различия в уровне жизни населения вызывают миграционные процессы из бедных регионов в богатые (табл. 11).

Таблица 11

Коэффициенты миграционного прироста (на 10000 человек населения)

Регион	2000 г.	2010 г.
Российская Федерация	25	13
Центральный ФО	82	46
Московская обл.	76	108
Смоленская обл.	-28	-20
Северо-Западный ФО	-0,2	26
Ленинградская обл.	83	64
г. Санкт-Петербург	37	100
Архангельская обл.	-78	-65
Мурманская обл.	-165	-84
Южный ФО	38	16
Краснодарский край	61	51
Калмыкия	-36	-76
Приволжский ФО	11	-2
Кировская обл.	-23	-27
Самарская обл.	38	24
Уральский ФО	16	9
Тюменская обл.	37	28
Курганская обл.	-51	-46
Сибирский ФО	-15	-3
Новосибирская обл.	18	38
Республика Тыва	-37	-57
Дальневосточный ФО	-83	-44
Магаданская обл.	-384	-120
Чукотский АО	-704	-168

В регионах с низкими среднедушевыми доходами наблюдается старение населения. Особенно это отмечается в Тульской, Курской, Тамбовской, Архангельской областях, в Республике Карелия. В этих регионах велика численность пенсионеров на 1000 человек населения.

Отношение заработной платы к прожиточному минимуму отражает уровень жизни населения в конкретном регионе, а также потребности его жителей в бюджетных услугах. Величина прожиточного минимума в Российской Федерации в 4 квартале 2010 г. установлена в размере 5902 руб., соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума составило 372,7%. В регионах сохраняются различия в величине установленного прожиточного минимума: в Дальневосточном ФО – 8627руб., на Камчатке – 12230 руб., в Мурманской обл. – 8432 руб., в Тамбовской обл. – 4199 руб., в Орловской обл. – 4813 руб. Соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума, установленного в регионах, в г. Москве 596,6%, в г. Санкт-Петербурге – 516,0%, в Республике Марий Эл – 239,1%, во Владимирской обл. – 256,4%.

Методика распределения трансфертов [5] предусматривает распределение помощи с 2011 г. на основе расчетной бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Уровень бюджетной обеспеченности определяется как отношение индекса налогового потенциала к индексу бюджетных расходов. Индекс рассчитывается как отношение налогового потен-

циала (бюджетных расходов) на 1 жителя в регионе к аналогичному показателю по Российской Федерации. На первом этапе объем дотаций определялся исходя из необходимости достижения минимального уровня расчетной бюджетной обеспеченности 0,63. С учетом объема дотаций и изменения методики расчета подтянутся по уровню бюджетной обеспеченности Ивановская, Тамбовская, Псковская, Курганская области, республики Южного федерального округа. Минимальный уровень расчетной бюджетной обеспеченности в Ингушетии составит 0,631, в Тыве – 0,638, максимальный уровень в г. Москве 3,232, в Тюменской области – 2,347. Пока разница между десятью максимально и десятью минимально обеспеченными регионами 5,44, если суммы на выравнивание будут выделены в соответствии с методикой, разница сократится до 2,25. И все же в результате расчетов дотаций по новой методике помощь получат преимущественно «многодетные регионы».

Таким образом, можно сделать вывод, что зависимость регионов от помощи федерального бюджета не преодолена. При значительных различиях в налоговых потенциалах неизбежно сохранение финансовой помощи в виде дотаций, обеспечивающих выравнивание регионов по уровню бюджетной обеспеченности.

Одним из основных направлений совершенствования межбюджетных отношений на современном этапе является активизация реального сектора экономики, преодоление спада производства. В

кризисом 2009 г. объем инвестиций в экономику регионов сократился на 16,2%, причем сокращение произошло в подавляющем большинстве регионов – в 61 регионе. В 2010 г. инвестиции в основной капитал возросли на 6%. Стабильно растут инвестиции в нефтегазодобывающих регионах: Ханты-Мансийском АО, Ямало-Ненецком АО, Тюменской и др. областях. В 34 регионах (41%) продолжается снижение инвестиций, особенно это отмечается в Рязанской, Калининградской, Псковской, Астраханской, Волгоградской областях. Для повышения финансовой самостоятельности ре-

гионов требуется наращивание доходной базы регионального бюджета. Необходима разработка новых инвестиционных проектов, приводящих к структурным сдвигам в экономике, ориентированным на производство конкурентоспособной продукции. К новым проектам необходимо привлекать частные и государственные инвестиции, т. е. межбюджетным трансфертам придать большую инвестиционную направленность. Это позволит повысить уровень жизни в промышленно развитых регионах, в которых пока еще сохранились квалифицированные кадры и инфраструктура.

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели : стат. сб. [Электронный ресурс] / Росстат, 2011. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Закон о федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов № 308-ФЗ от 02.12.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eg.-online.ru/>
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Закон № 145-ФЗ от 31.07.1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Об исполнении федерального бюджета за 2010 год. Закон №272-ФЗ от 7 октября 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://img.rg.ru/>
5. Методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации : Постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 (с изм. и доп.) // Российская газета. – 2004. – 1 декабря.

T. N. Obuschenko*

**Obuschenko Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara
tatyanaobushenko@mail.ru*

HORIZONTAL AND VERTICAL ALIGNMENT OF REGIONAL BUDGETS

Key words: gross regional product, vertical alignment, horizontal alignment, grants, consolidated regional budgets, budget transfers, budgetary level.

Objective: analysis of the State policy concerning the regional budgets, which provides equalization of economic and social development of territories. Due to the measures taken by the State the differentiation of living standards among the regions is reduced. Calculations have shown that decentralization of the budget system is a long process; the dependence of regional budgets on intergovernmental transfers has not yet been overcome. The main direction of improving the inter-budgetary relations is encouraging the regions to realize and develop their own tax potential.

© Обущенко Т. Н., 2012

УДК 332.135

Л. Д. Орлова*

**Орлова Людмила Дмитриевна, старший преподаватель*

*Дмитровградский инженерно-технологический институт (филиал НИЯУ МИФИ), г. Дмитровград
ldorlova@mail.ru*

МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Ключевые слова: организация, интеграционные процессы, модель организации интеграционных процессов в региональном пространстве, корпоративно-кооперативное взаимодействие.

Поставлен вопрос о представлении модели организации интеграционных процессов в проблемной отрасли регионального пространства, которая позволила бы проводить оценку необходимости совершенствования интеграции субъектов и обеспечивать координацию социально-экономического взаимодействия субъектов регионального пространства.

В условиях усиления глобальной конкуренции, охватывающей не только рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления и роли инноваций в социально-экономическом развитии, необходимо формировать направления, которые бы позволили реализовать потенциалы регионов страны. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. к направлениям по совершенствованию управления интеграционными процессами в региональном пространстве относятся: сбалансированное пространственное развитие, позволяющее снизить масштабы регионального неравенства благодаря концентрации инновационного, промышленного и аграрного потенциала России; содействие повышению конкурентоспособности отраслей экономики путем использования механизмов частно-государственного партнерства; обеспечение отраслей экономики высокопрофессиональными кадрами менеджеров.

Организационная целостность регионального пространства на основе развития и усиления интеграционных процессов – способ обеспечения паритета экономических отношений товаропроизводителей как фундамента всей экономики, где партнерами выступают предприятия перерабатывающей промышленности, обслуживающей деятельности, сферы реализации, организации научно-исследовательской, образовательной и социальной деятельности.

В. С. Пудич, определяя понятие организации, отмечает, что «это явление упорядочения компонент относительно друг друга в пространстве и времени в состоянии, обеспечивающее их взаимодействие и функциональную устойчивость. Б. Н. Герасимов дает определение понятия «организация процессов» как упорядочивание всех управленческих процессов для эффективного изготовления основной продукции/услуг [1].

И. Н. Герчикова под организацией понимает функцию управления, которая заключается в установлении постоянных и временных взаимоотношений между всеми подразделениями фирмы,

определении порядка и условий функционирования фирмы. Как функция управления организация – это и процесс создания структуры предприятия, позволяющий субъектам эффективно работать вместе для достижения целей. Роль функции организации заключается в распределении функциональных задач и установлении формальных взаимоотношений субъектов управления.

О. А. Родионова представляет процесс экономического взаимодействия как процесс, включающий в себя два взаимосвязанных элемента: форму и содержание. Форма устанавливает организационно-правовую и управленческую регламентацию деятельности хозяйствующих субъектов. Содержание определяет количественные и качественные характеристики производственно-экономических связей хозяйствующих субъектов, вовлеченных в различные объединения [2].

Л. И. Абалкин, А. Б. Борисов, И. А. Минаков определяют интеграцию как процесс, ведущий к созданию новой организации, как процесс взаимного приспособления и объединения в единое целое, тем самым раскрывают организационные аспекты интеграции. М. Г. Лещева, Т. Т. Лыстаев, В. Я. Узун предлагают качественные определения интеграции как «...переход собственности с вытекающими последствиями для малого бизнеса и крестьян» или как «процесс, позволяющий получить конкурентные преимущества». Ю. И. Агибров, Р. Г. Ахметов, С. В. Гвардин, Г. А. Петранева, И. Н. Чекун основываются на отдельно существующих экономических категориях, как «...стратегия развития компании» или как «...высшая форма кооперации». Понятие «интеграционный процесс» чаще всего не отделяют от понятия «интеграция», понимая под ним как процесс создания интегрированной структуры, так и процесс взаимодействия между заинтересованными участниками в интегрированном пространстве. Автором понятие «интеграционный процесс в региональном пространстве» рассматривается как динамическая последовательность действий управляющей системы на управляемую по преобразованию системы взаимосвязи отдельных субъектов хозяйствования и

внедрению в эту систему целостных организационных, экономических, социальных элементов, позволяющих получить рост социально-экономических показателей.

Таким образом, под организацией интеграционных процессов в аграрной отрасли (наиболее проблемная отрасль многих регионов РФ) можно понимать одну из функций управления интеграционными процессами, способную обеспечить ко-

ординацию социально-экономического взаимодействия субъектов регионального пространства и реализацию мотивов интеграции.

Модель организации интеграционных процессов в региональном пространстве автор определяет как социально-экономическую модель, позволяющую проводить оценку необходимости совершенствования интеграции субъектов в региональном пространстве (рис. 1).

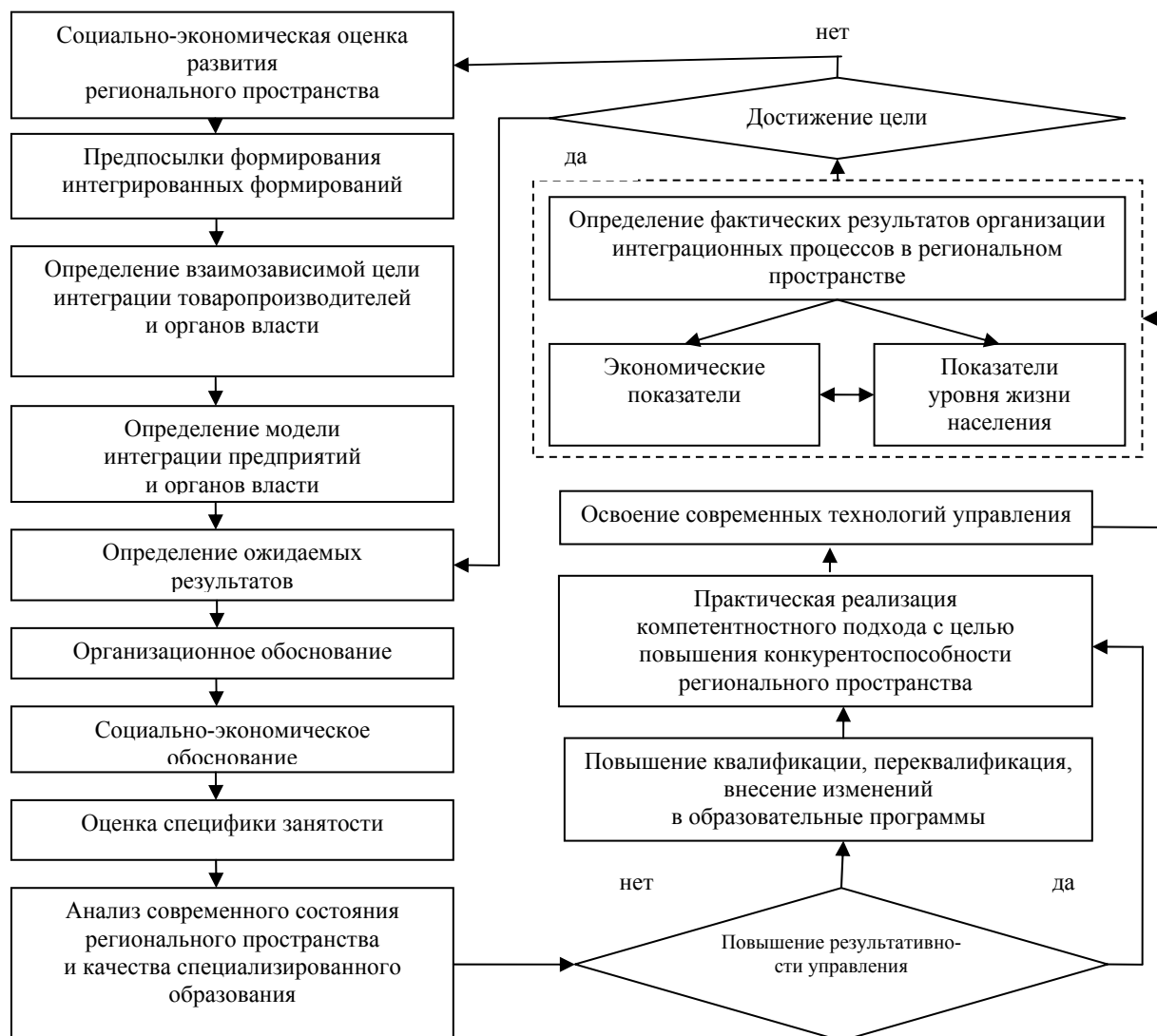


Рис. 1. Модель организации интеграционных процессов в региональном пространстве

Раскроем составляющие модели организации интеграционных процессов в региональном пространстве.

Необходимость оценки социально-экономического развития регионального пространства и анализ функционирования субъектов обусловлена поиском разработки инновационной системы организации субъектов в региональном пространстве.

Основные предпосылки формирования интеграционных структур заключаются в повышении эффективности функционирования региональной экономики, обеспечении продовольственной безопасности, воспроизводства человеческих ресурсов,

повышении качества трудовых ресурсов, обеспечении занятости трудоспособного населения, росте уровня жизни населения, рациональном использовании и воспроизводстве природно-ресурсного потенциала и создании инфраструктуры регионального пространства. Организационными формами реализации экономического взаимодействия могут быть такие формы интеграции, как контрактная, кооперативная, координационная. Социально-экономическое взаимодействие может быть реализовано в корпоративно-кооперативной интегрированной организационной форме, где уча-

ствуют не только частный бизнес, некоммерческие организации, но и государственные структуры.

Цели каждой группы участников, каждого участника интегрированной структуры в отдельности должны гармонизировать и быть взаимосвязаны с общими целями регионального пространства.

Модель интеграционного процесса должна решать организационные вопросы по представлению и защите интересов своих участников.

Различия в структурах собственности на рынках акционерного капитала, в формах финансирования компаний, а также в корпоративном законодательстве и нормативных актах, регулирующих обращение ценных бумаг, порождают многообразие национальных моделей корпоративного управления. Выделяют две системы корпоративного управления – аутсайдерскую и инсайдерскую, раскрывающие суть моделей корпоративного управления: англо-американской модели, немецкой модели и японской модели (германо-японской модели) [3].

В современной российской модели корпоративного управления можно выделить не только сходства с англо-американской моделью (значительная распыленность акционерного капитала, доминирование пассивного собственника) и с немецкой (активное вовлечение банков в корпоративные структуры, низкая степень развития фондового рынка, низкая ликвидность акций, невысокая степень раскрытия информации об АО), но и отметим некоторые отличительные особенности: в российской промышленности значительную долю акционерного капитала составляет инсайдерская собственность; большинство российских бизнес-групп остаются нестабильными, в которых контроль над предприятием быстро приобретает, но может быть и быстро потерян; проблема социальной ответственности в корпоративных отношениях, этика, мораль не воспринимаются руководителями российских корпораций как первозначимые.

Учитывая особенности системы корпоративного управления в России, предложим организационные этапы создания интегрированной структуры в региональном пространстве:

1. Управление сельского хозяйства, предпринимательства и охраны окружающей среды администрации муниципального образования области совместно с потенциальным инвестором изучает объем и структуру кредиторской задолженности, наличие основных фондов и оборотных средств по каждому предприятию, предлагает всем основным кредиторам переуступить право требования долгов одному консолидированному кредитору: муниципально-частному партнерству «Корпоративно-кооперативному объединению».

2. Сельскохозяйственные предприятия на сумму консолидированной задолженности принимают решение о передаче части основных фондов (активной части) по остаточной стоимости муниципально-частному партнерству «Корпоративно-кооперативному объединению».

3. Предприятие-инвестор совместно с акционерами сельскохозяйственных предприятий (как вариант – совместно с реформируемым сельскохозяйственным предприятием) создают новое акционерное общество. Уставный капитал нового общества формируется из остаточной стоимости части основных фондов ранее действующих предприятий и стоимости основных средств, которые приобретает предприятие-инвестор для вновь созданной организации в течение года согласно утвержденному плану.

4. Муниципально-частное партнерство «Корпоративно-кооперативное объединение» заключает с вновь созданным предприятием соглашение о погашении кредиторской задолженности в соответствии с планом реструктуризации, согласованным со всеми кредиторами, и передает ему в управление основные фонды предприятий-должников.

5. Собственники земельных долей передают их по договору аренды созданному сельскохозяйственному объединению, предусматривая ему размер арендной платы 5 процентов от стоимости полученной продукции.

6. Руководство нового интегрированного предприятия проводит комплекс мероприятий по организации внутрихозяйственной аренды. Каждый первичный трудовой коллектив переводится на аренду с правом образования юридического лица.

7. Уставом вновь созданного предприятия и методикой распределения стоимости полученной продукции предусматривается в течение 3–5 лет после процедуры финансового оздоровления и погашения задолженности преобразовать его или отдельные арендные коллективы в народное предприятие в соответствии с Федеральным законом «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19 июля 1998 г. № 115-ФЗ.

8. Каждое предприятие-инвестор может одновременно проводить процедуру финансового оздоровления (в зависимости от имеющихся возможностей) одной или нескольких организаций. В последнем случае оно создает управляющую компанию.

Реализация предложенной модели по объединению корпоративных и кооперативных интересов позволит активизировать интеграционные процессы и в значительной степени обеспечить поддержку аграрного сектора регионального пространства.

Выделим основные характеристики предлагаемой корпоративно-кооперативной модели интеграционных процессов в аграрном секторе регионального пространства:

- основные участники: муниципальный сектор экономики могут представлять Управление сельского хозяйства, предпринимательства и охраны окружающей среды и Отдел по развитию сельского хозяйства и природных ресурсов администрации муниципального образования области, а также организации научно-консультационной поддержки и социальной инфраструктуры; частный

сектор экономики должны представлять сельскохозяйственные товаропроизводители, перерабатывающие предприятия, торговые предприятия, предприятия производственной инфраструктуры. Результативное развитие интеграционных процессов в аграрном секторе регионального пространства требует разработки научно обоснованного подхода к составу и построению взаимоотношений между предприятиями, муниципалитетами и населением. Функционирование такого объединения во взаимосвязи с местными органами власти даст больше шансов выйти из кризиса путем совместного решения проблем социально-экономического развития муниципального района, если руководство будет опираться на корпоративно-кооперативное управление;

- механизм взаимодействия основных участников следует представить в виде четырехугольника корпоративного управления в отличие от привычного треугольника корпоративного управления. В состав ключевых участников, менеджеров, акционеров, совета директоров включена четвертая сторона – представитель муниципальной власти. Доля имущества корпорации, принадлежащая муниципалитету, должна сыграть системообразующую роль в управлении интегрированной структурой аграрного сектора экономики. В интегрированной структуре должно быть организовано эффективное взаимодействие всех основных участников рынка – муниципалитета и корпоративных структур в целях получения синергетического, в том числе и социального, эффекта. Основными направлениями деятельности органов местного самоуправления в отношении аграрного сектора регионального пространства могут быть: мониторинг и анализ хозяйственной деятельности субъектов, разработка предложений по ориентации бизнеса на местный рынок, предотвращение необоснованного банкротства, привлечение субъектов бизнеса к участию в развитии территории;

- структура владения акциями: муниципалитет вкладывает в интегрированную структуру имеющиеся в его распоряжении ресурсы по рыночной оценке, инвесторы вкладывают капитал, а бизнес-единицы аграрного сектора – активы, находящиеся в их собственности;

- состав совета директоров: внутренние участники объединения, численность которых не менее 5 человек;

- требования к раскрытию информации: годовой отчет общества, годовая бухгалтерская отчетность, проспект эмиссии акций общества, сообщение о проведении общего собрания акционеров, отчет ревизионной комиссии или аудитора, сведения о кандидатах в члены совета директоров и ревизионную комиссию, проект поправок к уставу;

- внутренние регламенты, регулирующие корпоративные отношения: кодекс корпоративного управления как основа ведения конструктивного диалога между советом директоров, менеджментом, муниципалитетом и акционерами объедине-

ния; нормы и правила, устанавливающие корпоративную социальную ответственность предприятия по оплате и вознаграждениям персонала, по подготовке и обучению менеджеров по проблемам корпоративных отношений, в сфере охраны окружающей среды, обеспечения здоровья, по производству качественных экологически чистых продуктов, выделение приоритетов благотворительной деятельности;

- регламенты, регулирующие взаимодействие интегрированной структуры с малым бизнесом на кооперативной основе: кооперация земельных ресурсов (слияние земельных участков для единого севооборота, аренда земли), кооперация трудовых ресурсов (внутрихозяйственная, межхозяйственная), кооперация основных фондов (приобретение основных фондов на долевой собственности, совместная аренда основных фондов, предоставление основных фондов на условиях взаимопомощи), перерабатывающая, сбытовая, снабженческая кооперация (межхозяйственные кооперативы, передача функций на договорной основе);

- ресурсы корпоративных структур, такие как финансовые, информационные, технические и кадровые ресурсы кооперативных структур позволят в полной мере обеспечить деятельность корпоративно-кооперативного объединения в АПК и поддержку аграрных районов по циклу «5П»: поддержка (техническая, транспортная, сырьевая, научная, образовательная; государственная, региональная, муниципальная, коммерческих и бюджетных организаций) – производство – переработка – продажа – потребление – поддержка (финансовая).

Организация интеграционных процессов в аграрном секторе регионального пространства должна учитывать специфику занятости в сельскохозяйственном производстве: сезонность производства, обуславливающая цикличность использования рабочей силы; экологические, климатические условия и почвенное плодородие, влияющее одновременно на трудообеспеченность и специализацию организаций; территориальная близость хозяйств к городским населенным пунктам и промышленным центрам; специфика организационно-правовых форм хозяйствования. Считаем, что социальные цели корпоративно-кооперативного взаимодействия, такие как повышение уровня жизни работников, обеспечение регулярной выплаты текущей заработной платой, сохранение и развитие персонала, позволят разрешить следующие проблемы занятости: ухудшение демографической ситуации в аграрных районах; высокая степень трудового участия в домашнем и личном подсобном хозяйстве; неразвитость альтернативных сфер приложения труда, низкий уровень заработной платы и доходов сельских жителей; высокая сменяемость руководителей и специалистов аграрного сектора; более высокий уровень и продолжительность безработицы по сравнению с городской местностью; высокая доля неформального сектора среди занятых; низкая закрепляемость выпускни-

ков аграрных вузов в сельской местности, отсутствие интереса к трудоустройству в аграрной сфере.

Сопоставление современного состояния аграрного сектора регионального пространства и качества специализированного образования вызвано нестабильностью экономической системы, предъявляющей особые требования к профессионалам, возрастающей потребностью в высокоинтеллектуальной творческой эвристической деятельности, от успешности которой зависит финансовое благополучие организаций и региона в целом. Отсюда цель формирования профессиональной компетентности специалистов в области организации интеграционных процессов в аграрном секторе регионального пространства заключается в подготовке специалистов, адекватных новым требованиям в условиях усиления глобальной конкуренции.

Сопоставляя современное состояние аграрного сектора и качество специализированного образования, нельзя забывать о прямой зависимости: чем больше вложений на развитие персонала, создание системы обучения, усиление мотивации труда, тем более устойчиво финансовое положение предприятия. Если на агропредприятиях складывается типичная ситуация: когда финансовое положение неустойчиво, развитие и стимулирование персонала ушло на второй план, прекращено сотрудничество с профессиональными образовательными учреждениями, то необходимо пересмотреть политику подготовки кадров.

Все участники корпоративно-кооперативного взаимодействия (сельхозорганизации, муниципалитет и организации финансового сектора) должны принимать активное участие в развитии аграрной науки, что позволит повысить профессионализм кадров, генерировать и реализовывать новые знания в сфере сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности и торговой деятельности. Результат такого взаимодействия определит эффективность сельскохозяйственного производства за счет внедрения и распространения ресурсосберегающих технологий и новых видов продукции, улучшения ее качества и экологической безопасности и обеспечит рост конкурентоспособности отрасли.

Под освоением современных технологий управления понимаем не только получение информации и использование техники, но и применение инструментов управления: модели управления эффективностью продукции, методы управления материально-техническим снабжением, модели управления развитием техники, модели ценообразования продукции, методы управления инвестициями, методы управления активами для разрешения конкретных ситуаций функционирования и развития организации и проведения систематического контроля эффективности деятельности предприятия.

Технология построения модели организации интеграционных процессов должна основываться на синтезе структурных элементов ее построения, включающая в себя функции управления, целевые

установки, порядок взаимодействия ее элементов, организационную культуру, осуществление финансово-хозяйственной деятельности, ее анализ с целью определения социально-экономической эффективности социально интегрированного объединения (рис. 2). Рассмотрим более подробно структурные элементы технологии построения модели организации интеграционных процессов в аграрном секторе регионального пространства:

- выбор участников и формирование органа управления интегрированной структурой и закрепление за ним функций и принципов управления: корпоративная эффективность, практическая направленность маркетинга, прогнозные исследования при разработке стратегии развития и ее реализации, экономическое взаимодействие корпоративной структуры и муниципалитета, инновационно-инвестиционное и технологическое развитие, создание сбалансированной социальной системы, обеспечение экологической безопасности;

- выбор способов взаимодействия призван обеспечить качество работ по реализации корпоративно-кооперативной модели организации интеграцией. Основными средствами взаимодействия участников являются совещания, инспекция, заключение контрактов;

- целеполагание (стратегическое и оперативное планирование): ясность корпоративно-кооперативных целей позволит составить планы, бюджеты, рассчитать прогнозные показатели будущей деятельности на основе текущей стратегии с учетом влияния внешнего окружения и внутренних факторов. Управляемыми параметрами, задаваемыми корпорацией, являются цена единицы продукции, объем выпускаемой и реализуемой продукции, норма прибыли по отношению к себестоимости, абсолютная величина прибыли за рассматриваемый плановый период, среднемесячный размер заработной платы, распределение прибыли по фондам накопления и потребления;

- организационное построение интегрированной структуры необходимо развивать по нескольким направлениям: а) внутрифирменное кредитование дочерних фирм под обеспечение материнской компании и координация платежных потоков, применение коммерческого кредитования, взаимных платежных услуг; б) внутрифирменные контракты согласования механизма ценообразования и регулирования издержек при оформлении долгосрочных кооперационных связей (внутрихозяйственный расчет); в) инвестирование по «технологической цепочке» в предприятия, поставляющие сырье, первичный сельскохозяйственный продукт; г) перераспределение финансовых ресурсов, важнейший принцип которого заключается в обеспечении паритета каждого участника на основе ценового механизма; д) развитие корпоративно-кооперативной культуры как гармонизация интересов участников внутрифирменных корпоративных отношений и межфирменных кооперативных взаимоотношений);



Рис. 2. Технология построения модели организации интеграционных процессов

- мотивация внутрифирменных корпоративных и межфирменных кооперативных отношений между руководителем предприятия, администрацией предприятия, работниками предприятия, трудовым коллективом, акционерами предприятия (физическими лицами и юридическими лицами), собранием акционеров и представителем муниципалитета, которым присуща своя сфера интересов, полномочий и ответственности. Гармонизация отношений в интегрированной структуре будет налажена в случае социальной удовлетворенности ключевых участников этих отношений, которые попадают под категорию внутренних акционеров (инсайдеров), наемных работников и муниципалитета;

- финансово-хозяйственная деятельность: высокая степень риска из-за нестабильности природно-климатических условий и других форс-мажорных обстоятельств, нехватка собственного оборотного капитала из-за резко выраженной сезонности сельскохозяйственного производства, потребность в большем объеме долгосрочных инвестиций из-за высокой фондоемкости производства, длительный период оборота капитала и относительно низкая рентабельность производства в отрасли определяет развитие интегрированных объединений в аграрном секторе экономики с целью реализации текущей и инвестиционной деятельности, а также с целью обеспечения расходов на социальные нужды. Налогообложение предприятий аграрного сектора экономики, работающих на основе корпо-

ративно-кооперативного взаимодействия и представляющие собой крупные интегрированные объединения, позволит повысить налоговый потенциал муниципальных образований. Источником пополнения местных бюджетов станет в первую очередь налог на доходы физических лиц, работающих на таких предприятиях. Льготное налогообложение предприятий агропромышленного комплекса зачастую приводит к значительному занижению налоговых доходов местных бюджетов при наличии на территории района эффективно работающих предприятий и имеющих немалую норму прибыли;

- результативность интеграционных процессов в аграрном секторе регионального пространства раскроем как повышение качества и конкурентоспособности продукции с целью ликвидации угрозы продовольственной безопасности. Взаимосвязь качества и конкурентоспособности продукции по Э. Демингу прослеживается следующим образом: улучшение качества→снижение затрат→повышение производительности→снижение цены→расширение рынка→удержание рынка→обеспечение работой и увеличение объема работ→возврат капиталовложений. Конкурентоспособность предприятия определяется: а) внешними факторами, такими как уровень развития экономики, система государственного регулирования (налогообложение, кредитно-финансовая, законодательная), емкость рынка, уровень конкуренции; б) внутренними факторами являются технический уровень производства, развитие технологии, организация управления,

формирование спроса и стимулирование сбыта. Именно высокое качество сельхозпродукции является критерием развития интегрированной структуры и повышения экономической и социальной эффективности развития региона.

Если полученные результаты не соответствуют поставленной цели результативности организации интеграции, то проводится корректировка планирования, организационного построения, мотивации для достижения реальных результативных показателей.

Результативность модели организации интеграционных процессов в аграрном секторе регионального пространства должна определяться с трех сторон: а) изменение уровня жизни населения: среднедушевые денежные доходы населения, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, уровень безработицы, коэффициент

естественного прироста; б) изменение уровня развития экономики: ВРП на душу населения, сельскохозяйственное производство на душу населения, продуктивность и эффективность сельскохозяйственного производства, отраслевая структура занятости; в) уровень поддержки местными бюджетами территории: муниципальная поддержка программ и мероприятий по развитию растениеводства и животноводства в расчете на сельскохозяйственное предприятие, бюджетная обеспеченность.

На данном этапе делаются окончательные выводы о достижении социально-экономических показателей развития аграрных районов в результате корпоративно-кооперативного взаимодействия и ставятся цели и задачи дальнейшего развития с учетом новых тенденций социально-экономического развития регионального пространства.

Библиографический список

1. Герасимов Б. Н. Основы российского менеджмента : учеб. пособие. Ч. I. – Самара : Изд-во Самарск. гос. аэрокосм. ун-та, 2006. – 296 с.
2. Родионова О. А. Формы и механизм организационно-экономического взаимодействия в агропромышленных формированиях (научно-методические рекомендации) / О. А. Родионова, Е. П. Юрков, Г. Н. Карпова. – М., 2005. – 99 с.
3. Третьяков М. Конвергенция моделей корпоративного управления // Вопросы экономики. – 2004. – № 1. – С. 129-140.

L. D. Orlova*

**Orlova Lyudmila, Senior Lecturer of
Dimitrovgrad Engineering and Technological Institute (branch of MEPhI), Dimitrovgrad
ldorlova@mail.ru*

MODEL OF ORGANIZATION OF INTEGRATION PROCESSES IN REGIONAL AREA

Key words: organization, integration processes, model of organization of integration processes in regional area, corporate and cooperative interaction.

The author has raised the question of introducing the organization model of integration processes in the region. Such model would provide the assessment of the need for improvement of subjects' integration and allow coordination of social and economic interaction of the regional subjects.

© Орлова Л. Д., 2012

УДК 338.262.7

Н. М. Ченцова*

**Ченцова Наталья Михайловна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
sireny357@mail.ru*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ИНДИКАТИВНОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Ключевые слова: индикативное планирование, система сбалансированных показателей, индикатор, региональное социально-экономическое развитие.

В условиях рыночной экономики на смену жесткому директивному планированию, при котором утвержденный план экономического развития страны приобретал силу закона, приходит индикативное планирование. В основу этого метода заложены важнейшие народнохозяйственные макроэкономические показатели (индикаторы), к достижению которых должно стремиться общество.

Принципиальное отличие индикативного планирования, системы его показателей – это их рекомендательный характер. Вместе с тем индикативное планирование остается одним из важнейших методов государственного регулирования экономики.

Предлагаемые в индикативном плане показатели достигаются через меры государственного воздействия – регуляторы. На макроуровне в качестве индикаторов используются показатели, характеризующие: динамику развития региональной и отраслевой экономики; финансов, денежного обращения, товарного, финансового и валютного рынков; ожидаемого движения цен, использования трудовых ресурсов, уровня жизни населения; внешнеэкономических связей, экспорта и импорта; объема и структуры инвестиций, их эффективности и т. д.

В отличие от директивного планирования индикативный план – это не чисто административный документ. Это скорее договор общественного согласия, в соответствии с которым власти, предприятия и общественные организации принимают на себя определенные обязательства в целях развития экономики и согласованного уровня жизни населения. Он разрабатывается и реализуется всеми участниками, влияющими на развитие страны, региона, города, с учетом интересов и при участии населения. План адресован всему сообществу, задает ориентиры для всех, показывает перспективы и бизнесу, и властям, и жителям, и потенциальным внешним инвесторам.

Сущность индикативного планирования на уровне региона заключается, как известно, в целенаправленной деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления и хозяйствующих субъектов по разработке перспектив социально-экономического развития региона, города, района. Индикативное планирование выступает средством реализации социально-экономической политики государственной власти и представляет собой разработку и научное обоснование целей, принципов, приоритетов, пропорций и структур социально-экономического разви-

тия региона на перспективу с указанием способов достижения целей.

Под индикатором понимается количественно-качественная характеристика социально-экономических явлений и процессов, происходящих в регионе. Качественная сторона индикатора отражает сущность явлений или процессов социально-экономического развития в определенный момент времени, а количественная – его размер, абсолютную или относительную величину. Выраженные в форме количественных показателей уровня той или иной качественно определенной стороны социального и экономического развития, индикаторы служат точным и объективным измерителем деятельности субъектов экономики региона в целях достижения стратегических целей регионального развития.

Многообразие форм индикативных планов, разнообразие стратегических целей развития региональной экономики порождает большое количество моделей индикаторов социально-экономического развития. Для каждого конкретного варианта стратегии регионального развития разрабатывается адекватная ему конкретная модель индикаторов социально-экономического развития регионов.

С точки зрения соотношения государственно-го регулирования экономики и рыночного саморегулирования различают четыре формы индикативного планирования.

Первая разновидность индикативного планирования предусматривает преобладание государственного сектора экономики с наличием частного сектора.

Вторая разновидность индикативного планирования предполагает, что общегосударственное планирование социально-экономического развития страны осуществляется в форме государственных программ, которые формально не являются законом для хозяйствующих субъектов других форм собственности. В этом случае основная функция индикативного планирования сводится к информационно-ориентирующей, а по сути – к мотивационной и предполагает ориентирование и мобилизацию частных предприятий на выполнение за-

дач, сформулированных государством, в общенациональных интересах.

Третья разновидность индикативного планирования имеет две отличительные особенности: наличие обязательных заданий для государственного сектора экономики; установление желаемых параметров, с помощью которых предприятия частного сектора экономики ориентируются на планы государства, даже если это для них не является обязательным.

Четвертая разновидность индикативного планирования предполагает, что оно может являться не только механизмом информационного обеспечения, но и механизмом координации действий и интересов государства и других субъектов экономики. В этом случае правительство в основном воздействует на экономические процессы посредством координации и обмена информацией о взаимосовместимых планах, что заинтересовывает всех участников (предприятия, отрасли, регионы) в их выполнении.

Именно с учетом данного взаимодействия государства и рыночного сектора в целях выработки рациональных индикативных планов целесообразно применение системы сбалансированных показателей (ССП).

Система сбалансированных показателей – это система эффективного управления стратегией развития экономического объекта. Механизм СПП – это механизм управления развитием отдельных субъектов, основанный на иерархической системе показателей их деятельности и системе мотивации достижения этих показателей. Данная совокупность показателей построена путем дезагрегации критериев достижения стратегических целей в показатели текущей деятельности, обусловленной причинно-следственными связями между показателями, характеризующими стратегию, и показателями текущего плана и текущего бюджета. Взаимозависимость показателей позволяет обеспечить достижение синергизма деятельности отдельных единиц хозяйствующих субъектов, предприятий в рамках региона [1].

Отечественный и зарубежный опыт использования индикативного планирования экономики для решения стратегических задач развития страны и отдельных регионов показывает, что основными элементами системы индикативного планирования социально-экономического развития являются:

- система индикаторов социально-экономического развития;
- система регуляторов социально-экономического развития;
- система соглашений с субъектами экономики о параметрах согласованного участия в социально-экономическом развитии.

Система регуляторов социально-экономического развития региона представляет собой комплекс мер органов власти, направленных на выполнение индикаторов развития всеми участвующими

сторонами. В качестве регуляторов в системе индикативного планирования рассматриваются:

- налоговая политика – регулирование налогового бремени в отраслях экономики и предоставление налоговых преференций отдельным отраслям в целях достижения индикаторов социально-экономического развития;
- бюджетная политика – осуществление закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд, субсидирование предприятий, социальная защита отдельных категорий населения и государственная инвестиционная политика в целях достижения индикаторов социально-экономического развития;
- тарифная политика – государственное регулирование цен и тарифов на продукцию и услуги предприятий-монополистов в целях создания условий для достижения индикаторов социально-экономического развития другими хозяйствующими субъектами;
- администрирование (лицензирование, квотирование и т. п.) в целях достижения индикаторов плана [4].

Применительно к региону систему индикаторов социально-экономического развития региона можно представить как блок индикаторов регионального развития и показателей эффективности бизнеса и государственного сектора, построенную на принципах СПП. При этом в основу разработки данной совокупности должна быть положена идея об иерархической системе индикаторов и показателей. Эта система должна обеспечивать, с одной стороны, взаимозависимость стратегических индикаторов регионального развития и результатов функционирования конкретных предприятий и организаций, с другой стороны – увязку стратегических индикаторов и показателей региона, муниципалитета, предприятий и организаций с текущими индикаторами и регуляторами развития региона, муниципалитета, предприятий и организаций [2].

В сентябре 2000 года Государственная Дума приняла в первом чтении Федеральный закон «О государственном прогнозировании, индикативном планировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации», внесенный депутатами С. Ю. Глазьевым и А. Г. Пузановским. Данным документом предлагалось разрабатывать годовые индикативные планы социально-экономического развития, которые утверждаются Федеральным законом. В соответствии с этим законом субъекты РФ должны разрабатывать годовые индикативные планы социально-экономического развития регионов в соответствии с методическими рекомендациями разработки индикативных планов социально-экономического развития в РФ, утвержденными Правительством РФ. Документ был принят Государственной Думой во втором и третьем чтении и одобрен Советом Федерации, однако в апреле 2001 года был отклонен Президентом Российской Федерации по причине противоречия законодательству РФ.

Несмотря на то что на уровне Российской Федерации Закон об индикативном планировании не был принят, элементы индикативного планирования применяются во многих субъектах РФ. В ряде регионов (Самарская область, Республика Мордовия, Красноярский край и т. д.) индикативные планы в виде цельных документов не формируются, а используются отдельные элементы индикативного планирования социально-экономического развития.

Применение ССП в индикативном планировании регионального развития позволит:

- сконцентрировать усилия органов государственной власти, органов местного самоуправления, представителей бизнеса на выработке и реализации стратегии регионального развития;
- преодолеть разрыв между процессом разработки и формулирования региональной стратегии и процессом ее реализации;
- обеспечить стратегическое соответствие механизмов реализации текущих планов и бюджетов сверху донизу;
- установить взаимосвязь целей стратегии развития предприятий и региона и системы вознаграждения коллективов предприятий и организа-

ций и персональных целей, разработать инструменты мотивации и оценки эффективности деятельности всех субъектов экономики региона;

- обеспечить согласование стратегических планов предприятий и организаций с их текущим годовым распределением ресурсов и бюджетом;

- обеспечить обратную связь и корректировку региональной стратегии и стратегий предприятий и организаций [1].

Таким образом, можно говорить о механизме партнерства в стране, регионе, городе, т. е. о механизме поиска стратегических ориентиров и обеспечения согласованных действий по их достижению. При таком понимании механизмов индикативного планирования регионального развития система сбалансированных показателей эффективности предприятий, бизнес-единиц, отраслей экономики региона становится логичным его дополнением [3].

Использование обозначенной системы сбалансированных показателей индикативного планирования экономики позволит повысить эффективность стратегического менеджмента социально-экономического развития региона.

Библиографический список

1. Федорович А. В. О некоторых подходах к формированию системы сбалансированных показателей индикативного планирования [Электронный ресурс] // Вестник филиала Российского государственного социального университета. – Красноярск, 2008. – 90 Кб.
2. Хантуев П. Ж. Методология и методы разработки индикативного плана развития региона / П. Ж. Хантуев, И. Ц. Сунграпова // Пробл. прогнозирования. – 2009. – № 5. – С. 112–119.
3. Житкова Е. Л. Внедрение системы бюджетирования на предприятии как основа его интеграции в систему индикативного планирования региона // Финансовый менеджмент. – 2007. – № 5. – С. 83–97.
4. Любанова Т. П. Стратегическое планирование на предприятии : учеб. пособие для вузов по эконом. и инженер. спец. / Т. П. Любанова, Л. В. Мясоедова, Ю. А. Олейникова. – М. : MapT, 2009. – 393 с.

N. M. Chentsova*

*Chentsova Natalya, PhD in Economics, Senior Lecturer of
Volga Region State University of Service, Togliatti
sirenty357@mail.ru

USE OF BALANCED INDICATORS SYSTEM IN INDICATIVE PLANNING OF REGIONAL DEVELOPMENT

Key words: indicative planning, balanced indicators system, indicator, regional socio-economic development.

In conditions of market economy the rigid planning policy, in which an approved plan of economic development of the country acquired the force of law, is being replaced by the indicative planning. This method is based on the most important macro-economic indicators (factors), which the society should strive to reach.

© Ченцова Н. М., 2012

УДК 35

Р. М. Шафиев*

**Шафиев Руслан Мустакимович, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
rshafiev@rambler.ru*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ

Ключевые слова: укрепление государственности, экономические стратегии, программно-целевой метод.

Рассматриваются проблемы подготовки кадров для государственной службы.

Проводимые в настоящее время преобразования по укреплению государственности, повышению эффективности управления и разграничения полномочий позволяют строить долгосрочные экономические стратегии. От регионов требуются более высокие темпы роста промышленности и социального обеспечения.

В то же время, по мнению представителей большинства регионов, практикуемый в настоящее время программно-целевой метод требует корректировки. Это свидетельствует о том, что назрела необходимость совершенствования программно-целевых инструментов социально-экономического развития регионов, их законодательного оформления. Поэтому на современном этапе востребованы новые механизмы инвестирования средств в регионы, позволяющие обеспечить существенные сдвиги в тех секторах экономики, которые могут стать «локомотивом» инноваций.

Внедрение новых технологий обеспечения законодательной деятельности невозможно без соответствующей подготовки и переподготовки кадров на всех «ветвях» управления – федеральном, региональном и местном. Надо еще одно иметь в виду: созданные университетские научно-образовательные центры могут стать «кузницей» государственных и парламентских кадров стран СНГ и других государств, что особенно актуально в период активизации процессов на евразийском пространстве. Эта услуга является высокоинтеллектуальной и выгодной политически и экономически. Только по этому вектору нужна продуманная стратегия развития.

Все эти нововведения, видимо, целесообразно экспериментально отработать в рамках национального проекта на федеральном уровне, чтобы затем организовать их широкое распространение по всем регионам, обеспечив необходимое методологическое сопровождение и обучение кадров.

Перманентно проводимая с середины 2000-х годов реформа государственной гражданской службы была в первую очередь призвана поднять ее статус в нашем обществе и обеспечить оптимальное соотношение интересов всех заинтересованных сторон. Процесс реформирования ее продолжается и по сию пору...

Так, во исполнение требований Федерального закона № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» Указом Президента

Российской Федерации от 31 декабря 2005 года № 1574 уже утвержден Реестр должностей федеральной государственной гражданской службы, который представляет собой универсальный классификатор должностей федеральной государственной гражданской службы. В нем устанавливаются унифицированные наименования должностей федеральной государственной гражданской службы, которые классифицируются по категориям и группам и распределяются по федеральным государственным органам.

Но требуется дальнейшее продвижение по этому пути. Какое?

Представляется целесообразным остановиться на некоторых общих вопросах, связанных с профессионально-квалификационной моделью государственного служащего. Реализация той или иной профессии как вида трудовой деятельности невозможна без присущего профессии набора профессиональных требований к работникам, избравшим ее. Поэтому в реализации профессии государственной службы как вида специфической трудовой деятельности необходим присущий ей конкретный набор профессионально-должностных требований к кадрам.

Система и совокупность важнейших элементов государственной службы как профессии воплощаются через формируемый учеными и нормативными правовыми актами образ профессии и ее концептуальной модели.

Сегодня связь между современным, качественным образованием и перспективой построения правового гражданского общества, эффективной экономики и безопасного государства очевидна. Для страны, которая ориентируется на инновационный путь развития, жизненно важно подготовить специалистов, владеющих инструментами формирования правового механизма перспективной инновационной деятельности.

Следует отметить, что всплесками проводимая в Российской Федерации реформа государственной службы в значительной степени направлена на соединение трех элементов: развития профессии государственной службы, становления государственного служащего как специалиста-профессионала и становления государственных служащих как специфической социально-профессиональной группы.

Эффективность федерального управления зависит от кадрового обеспечения, которое требует

соответствующей системы работы с кадрами. Работа с кадрами состоит из кадровой политики, подбора, оценки, расстановки, обучения (подготовки и переподготовки) кадров. Основой кадровой политики является принцип преемственности кадрового потенциала. Такой подход позволяет сохранить стабильность, повысить уровень организационной деятельности органов всех уровней, в том числе и системы муниципального управления.

Подбор и расстановка кадров осуществляются на основе четко сформулированных квалификационных требований к государственным и муниципальным служащим. Организационные формы проверки соответствия кандидатуры должности должны обеспечить объективность и своевременность оценки. Периодическая комплексная оценка уровня квалификации, опыта способствует повышению эффективности работы служащих или руководителя.

Подбор кадров осуществляется на основе трех подходов:

- внутренний – осуществляется за счет использования внутреннего кадрового потенциала.

Этот путь предполагает незначительные затраты объекта управления, способствует заинтересованности работников в повышении профессионального уровня и эффективности функционирования системы, взаимосвязи личных, коллективных интересов и организации в целом, а также создает благоприятный социально-психологический климат;

- внешний – формирование кадрового состава государственных и муниципальных служащих извне. Такой подход имеет свои положительные и отрицательные стороны. Положительным является то, что в организации появляются новые люди с новыми идеями. Отрицательная сторона состоит в том, что требуется длительный период адаптации новых работников в организации для проявления своих способностей. Данный подход является трудоемким и требует определенных затрат на публикацию объявлений, транспортные расходы претендентов, оплату услуг посредников, лиц, занимающихся приемом на работу;

- подбор на основе конкурса – наиболее результативный способ подбора кадров, и практика демонстрирует его состоятельность. Суть его состоит в том, что объявляется конкурс на замещение вакантной должности с указанием основных характеристик и требований к этим должностям. Кандидаты, прошедшие конкурс, заключают трудовой договор (контракт), на основании которого и происходит назначение их на соответствующие должности.

Руководители и специалисты государственной службы, занятые обеспечением государственной и парламентской деятельности, должны обладать определенными качествами, знаниями и навыками, отвечающими задачам, характеру и содержанию государственной службы. Наличие этих качеств позволяет эффективно выполнять служебные обязанности.

В то же время сегодня можно говорить лишь о более или менее успешно проведенной реформе основ правового регулирования гражданской службы. В основном это произошло потому, что федеральные органы государственной власти законодательно установили, что организация гражданской службы субъектов Российской Федерации отныне находится в их ведении и субъекты Российской Федерации являются теперь государственными нанимателями «своих» гражданских служащих. Тем самым обязав сами регионы заботиться о правовом, финансовом, материально-техническом, кадровом развитии и обеспечении своей гражданской службы.

Особого внимания в этой связи требует гражданская служба проблемных регионов, испытывающих дефицит высококвалифицированных кадров, бюджетных средств, не имеющих возможностей или побудительных мотивов для активизации процессов реформирования гражданской службы.

Каким же образом решаются проблемы, связанные с региональным законодательством, в сфере государственной гражданской службы и какие существуют на сегодняшний день подходы к содержанию базовых региональных законов о гражданской службе?

В ряде субъектов Российской Федерации законы о государственной службе были приняты в виде объемных документов, своего рода сборников, в которых были включены регулирующие нормы как федерального, так и регионального законодательства. Это первый путь.

Иными словами, они в значительной мере попросту дублируют Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации», при этом имеют место случаи принятия норм федерального законодательства с неточностями и искажениями.

Второй путь – это когда регионы предпочли не заниматься переписыванием федерального закона, а сосредоточились на регулировании только тех конкретных вопросов, которые действительно находятся в их компетенции. Само наименование принятых ими законов указывает на то, что они не претендуют на роль всеобъемлющего регулятора региональной гражданской службы.

Ранее государственная служба субъектов Российской Федерации, как и её деятельность, относились к ведению субъектов Российской Федерации, а федеральным законом устанавливались только ее правовые основы. Это подразумевало широкую самостоятельность субъектов Российской Федерации в ее регулировании.

В настоящее время правовое регулирование региональной гражданской службы отнесено к совместному ведению как Российской Федерации, так и ее субъектов, причем на федеральном уровне сконцентрированы такие ключевые вопросы, как:

- общая классификация должностей и классов чинов;
- правовой статус служащих;

- порядок проведения конкурса;
- аттестация;
- сдача квалификационных экзаменов;
- условия служебных контрактов;
- порядок их заключения и основания прекращения;
- правила исчисления стажа гражданской службы;
- разрешение конфликта интересов и рассмотрение служебных споров.

В то же время в ведении субъектов федерации оставлен ряд конкретных полномочий, регулировать которые уместнее на уровне конкретных законов и подзаконных актов. Вот почему целесообразно принятие единого законодательного акта (тем более Кодекса) о лицах, замещающих государственные должности, о гражданской службе, о системе подготовки и переподготовки госслужа-

щих, занятых в области обеспечения парламентской деятельности. При этом надо иметь в виду, что в настоящее время в России нет профильного вуза, занимающегося профессиональной подготовкой как госслужащих, обеспечивающих парламентскую деятельность, так и вновь избранных парламентариев, впервые приступающих к профессиональной законотворческой деятельности.

Думается, что более предпочтительным в этой связи будет принятие компактных законов, в которых содержатся конкретные правовые нормы, затрагивающие вопросы подготовки и переподготовки госслужащих.

И наконец, самое важное сегодня – это диалог центра и регионов, прагматичный, уважительный и нацеленный на достижение позитивных результатов в сфере реализации выбранного инновационного пути развития Российской Федерации.

R. M. Shafiev*

**Shafiev Ruslan, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
rshafiev@rambler.ru*

INTELLECTUAL PROPERTY AND INTELLECTUAL RESOURCES

Key words: strengthening of statehood, economic policies, program-target method.

The article considers the issues of training specialists for public service.

© Шафиев Р. М., 2012

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

УДК 338.465.2

Л. А. Абрамова***Абрамова Любовь Андреевна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

lyubov1109@yandex.ru

СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СФЕРЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: валовой региональный продукт, структура производства ВРП, сфера платных услуг, индекс В. М. Рябцева.

Основным исходным показателем, характеризующим уровень экономического развития региона, является валовой региональный продукт (ВРП). Являясь основным показателем совокупного спроса и предложения, ВРП нуждается в качественном анализе, выявлении влияния и взаимосвязей его компонентов, прогнозных оценках на ближайшую перспективу.

Анализ и прогнозирование ВРП обуславливается потребностью в изучении экономического роста, т. е. во взаимосвязанном анализе объемов производства и продаж, реальных доходов и заня-

тости населения региона, улучшения его финансового положения и др.

В табл. 1 представлены объем и динамика валового регионального продукта Самарской области за 2006–2010 гг.

Таблица 1

Объем и динамика валового регионального продукта Самарской области за 2006–2010 гг.

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010
Валовой региональный продукт (в текущих основных ценах), млн руб.	487713,5	584968,6	699295,6	579023,2	686300,0
Валовой региональный продукт на душу населения, руб.	153186,5	184202,5	220450,8	182611,5	216394,6
Валовой региональный продукт (в сопоставимых основных ценах), % к предыдущему году	106,4	108,1	103,8	80,4	107,2
Индекс-дефлятор валового регионального продукта, % к предыдущему году	114,7	113,9	116,3	103,0	110,7

По данным, представленным в табл. 1, можно сделать вывод о положительной динамике валового регионального продукта Самарской области за последние пять лет. Так, за период 2006–2010 гг. абсолютный объем ВРП увеличился на 198586,5 млн руб., в том числе за счет последнего года – на 107276,8 млн руб., и составил 686300,0 млн руб. Это на 40,72% выше объема ВРП 2006 г. и на 18,53% выше аналогичного показателя 2009 г.

Следует также отметить, что в Самарской области впервые за 10 лет зафиксировано сокращение валового регионального продукта в 2009 г. В первую очередь это снижение связано с тем, что именно на 2009 г. пришлась наиболее острая фаза мирового финансово-экономического кризиса, который ударил прежде всего по наиболее промышленно развитым регионам страны, в том числе по Самарской области. Снижение данного показателя составило 120272,4 млн руб., или 17,2% по сравнению с предыдущим 2008 годом. Прежде всего это произошло из-за падения объема выпуска продукции ОАО «АВТОВАЗ» в три раза. Также замедлился инвестиционный процесс: инвестиции в основной капитал сократились на 29%. Ухудшилось финансовое состояние организаций, выросла

безработица, а как следствие и социальная напряженность в обществе.

Несмотря на кризис, правительство Самарской области продолжало проводить активную социальную политику, предприняло беспрецедентные меры по привлечению федеральных средств для поддержки ключевых отраслей экономики, обеспечению занятости населения региона. В кратчайшие сроки был разработан и принят План действий по снижению негативного воздействия мирового финансового кризиса на социально-экономическое развитие области.

В результате проведенных мероприятий по снижению последствий мирового финансового кризиса становится очевидным рост в начале 2010 года валового регионального продукта, который к концу отчетного периода достиг 686300,0 млн руб., т. е. темп роста составил 118,53% по отношению к 2009 году.

Важнейшим направлением оценки социально-экономического развития Самарской области является анализ отраслевой структуры ВРП по видам экономической деятельности и секторам экономики (табл. 2).

Таблица 2

**Отраслевая структура валового регионального продукта Самарской области
по видам экономической деятельности и секторам экономики за 2006–2010 гг., % от общего объема ВРП**

Сектор экономики	Вид экономической деятельности в рамках сектора экономики	2006	2007	2008	2009	2010	Изменение, +/-, 2010 г. к 2006 г.
Первичный сектор экономики	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,6	4,2	4,4	5,2	3,3	-1,3
	Рыболовство, рыбоводство	-	-	-	-	-	-
	Добыча полезных ископаемых	10,3	10,2	9,9	11,9	9,6	-0,7
Итого		14,9	14,4	14,3	17,1	12,9	-2
Вторичный сектор экономики	Обрабатывающие производства	29,4	28,4	25,8	20,6	25,2	-4,2
	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,5	3,3	3,2	4,4	3,7	0,2
	Строительство	5,1	6,2	5,6	4,2	4,0	-1,1
Итого		38	37,9	34,6	29,2	32,9	-5,1
Третичный сектор экономики	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,6	15,0	13,7	14,5	12,9	-2,7
	Гостиницы и рестораны	0,9	1,2	1,1	1,3	1,6	0,7
	Транспорт и связь	11,5	11,9	15,9	12,9	15,5	4,0
	Финансовая деятельность	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	-0,2
	Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	10,1	9,4	9,9	11,1	11,7	1,6
	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2,7	3,4	3,8	5,0	4,4	1,7
	Образование	2,5	2,7	2,7	3,8	3,1	0,6
	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,5	2,7	2,8	3,9	3,4	0,9
	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,9	1,1	1,0	1,0	1,4	0,5
	Итого	47,1	47,7	51,1	53,7	54,2	7,1
Итого ВРП по всем видам экономической деятельности		100	100	100	100	100	-

Анализ данных табл. 2 позволяет акцентировать внимание на повышающейся доле третичного

сектора экономики в общем объеме ВРП Самарской области (рис. 1).

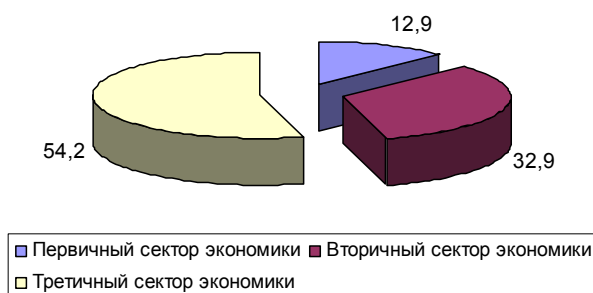


Рис. 1. Структура валового регионального продукта Самарской области в 2010 г. по секторам экономики

Так, изменение удельного веса видов экономической деятельности, составляющих третичный сектор экономики, за период 2006–2010 гг. составило 7,1%. Наибольшее изменение характерно для таких видов экономической деятельности, как транспорт и связь (4%), операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг (1,6%), государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение (1,7%) и здравоохранение и предоставление социальных услуг (0,9%). В первичном и вторичном секторах экономики наблюдается снижение объема внутреннего регионального продукта, которое за исследуемый период составило 2% и 5,1% соответственно.

Вместе с тем в структуре производства валового регионального продукта области отмечается снижение доли промышленного сектора экономики, который создает более 45% общего объема

ВРП; на такие сферы, как торговля, транспорт и связь приходится более 25% произведенного ВРП.

Динамика отраслевой структуры ВРП Самарской области характеризуется повышающейся ролью сферы услуг. Доля этой сферы в общем объеме ВРП изменилась с 31,5% в 2006 г. до 41,3% в 2010 г. без учета оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Так, необходимо отметить, в современных условиях проблема потребления населением платных услуг приобретает особую остроту и актуальность. Масштабы и уровень развития сферы платных услуг во многом определяют оценку экономического статуса региона и качества жизни его населения.

Рассмотрим объем и структуру реализации платных услуг населению на территории Самарской области (табл. 3).

Таблица 3

Объем платных услуг населению Самарской области по видам за 2006-2010 гг.

Вид платных услуг	2006	2007	2008	2009	2010	Темп роста, %, 2010 к 2006
Платные услуги всего, млн руб., в том числе	66003,5	81728,1	95585,1	106470,3	116996,8	177,26
бытовые	6502,2	7848,0	9310,2	8464,4	8928,2	137,31
транспортные	12752,2	14931,4	16739,7	15458,7	17486,9	137,13
связи	12763,0	16660,6	19198,5	21524,5	23716,7	185,82
жилищные	4527,6	5429,0	6560,8	9236,6	9871,0	218,02
коммунальные	12763,8	15902,5	19301,3	24230,4	28656,9	224,52
культуры	490,5	578,6	651,8	833,8	854,0	174,11
туристские	673,1	828,1	1001,2	1119,5	1607,9	238,88
гостиниц и аналогичных средств размещения	942,2	1082,5	1230,6	1196,5	1265,7	134,34
физической культуры и спорта	450,2	612,8	662,2	754,6	712,1	158,17
медицинские	3300,1	4144,2	5005,4	5584,6	6026,2	182,61
санаторно-оздоровительные	749,7	986,8	1267,5	1240,5	1020,1	136,07
ветеринарные	115,9	151,6	226,6	264,3	238,8	206,04
правового характера	2957,2	3625,4	3803,1	5093,2	5140,1	173,82
системы образования	6184,7	8052,8	9857,7	9935,0	10170,3	164,44
прочие виды платных услуг	831,1	893,8	768,5	1533,7	1301,9	156,65

Анализ данных, представленных в табл. 3, позволяет отметить тенденцию роста объема платных услуг в Самарской области в анализируемом периоде. Так, темп прироста данного показателя в 2010 г. по аналогии с 2006 г. составил 77,26%. Т. е. за последние пять лет в Самарской области наблюдается увеличение спроса и соответственно предложения платных услуг почти в два раза. Зна-

чительную долю прироста объема платных услуг обеспечивают: услуги связи (85,82%), жилищные и коммунальные услуги (118,02% и 124,52% соответственно), туристские услуги (138,88%), медицинские (82,61%) и ветеринарные (106,04%).

Структура платных услуг населению по видам Самарской области представлена в табл. 4.

Таблица 4

Структура платных услуг населению Самарской области по видам, % от общего объема

Вид платных услуг	2006	2007	2008	2009	2010	Изменение, +/-, 2010 к 2006
Платные услуги	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-
бытовые	9,9	9,6	9,7	7,9	7,6	-2,3
транспортные	19,3	18,3	17,5	14,5	15,0	-4,3
связи	19,3	20,4	20,1	20,2	20,3	+1
жилищные	6,9	6,6	6,9	8,7	8,4	+1,5
коммунальные	19,3	19,5	20,3	22,9	24,5	+5,2
культуры	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	-
туристские	1,0	1,0	1,0	1,1	1,4	+0,4
гостиниц и аналогичных средств размещения	1,4	1,3	1,3	1,1	1,1	-0,3
физической культуры и спорта	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	-0,1
медицинские	5,0	5,1	5,2	5,2	5,1	+0,1
санаторно-оздоровительные	1,1	1,2	1,3	1,2	0,9	-0,2
ветеринарные	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-
правового характера	4,5	4,4	4,0	4,8	4,4	-0,1
системы образования	9,4	9,9	10,3	9,3	8,7	-0,7
прочие виды платных услуг	1,3	1,1	0,8	1,4	1,1	-0,2

Так, за период 2006–2010 гг. в секторе услуг Самарской области произошли следующие структурные сдвиги: увеличилась в общем объеме реализации платных услуг населению доля услуг связи (+1%), жилищных и коммунальных услуг (+1,5% и +5,2%), туристских (+0,4%) и медицинских (+0,1%) услуг. Наибольшее сокращение удельного веса характерно для бытовых (-2,3%) и транспортных (-4,3%) услуг.

С целью сопоставления видовой структуры платных услуг населению Самарской области за период 2006–2010 гг. используем коэффициент неравномерности распределения. Для его построения предварительно определяется число доминантных групп (доля от 60 до 80%), которая обозначается через L . В видовой структуре платных услуг Самарской области можно выделить пять

доминантных групп: транспортные услуги; услуги связи; коммунальные услуги; услуги системы образования и бытовые услуги.

Коэффициент неравномерного распределения определяется по формуле:

$$K_{np} = \left(\frac{K * L}{K - L} \right) * \sum (d - p)^2, \quad (1)$$

где K – число элементов в структуре;

L – число доминантных групп;

d – значение доли элемента в структуре;

P – коэффициент фиксированной доли, вычисленной при условии равномерного распределения значений элементов в структуре ($p = \frac{1}{K}$).

В нашем случае $p = \frac{1}{15} = 0,0667$.

На основе исходных данных, приведенных в табл. 4, определим неравномерность распределения в видовой структуре платных услуг насе-

нию Самарской области за период 2006–2010 гг. (табл. 5). Расчеты проводились в коэффициентах.

Таблица 5

Расчет неравномерности распределения в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости Самарской области за период 2006–2010 гг.

Вид платных услуг	$(d - p)^2$				
	2006	2007	2008	2009	2010
бытовые	0,00104329	0,00085849	0,00091809	0,00015129	0,00008649
транспортные	0,01595169	0,01352569	0,01172889	0,00613089	0,00693889
связи	0,01595169	0,01885129	0,01803649	0,01830609	0,01857769
жилищные	0,00000529	0,00000049	0,00000529	0,00041209	0,00029929
коммунальные	0,01595169	0,01646089	0,01857769	0,02634129	0,03179089
культуры	0,00356409	0,00356409	0,00356409	0,00344569	0,00356409
туристские	0,00321489	0,00321489	0,00321489	0,00310249	0,00277729
гостиниц и аналогичных средств размещения	0,00277729	0,00288369	0,00288369	0,00310249	0,00310249
физической культуры и спорта	0,00356409	0,00356409	0,00356409	0,00356409	0,00368449
медицинские	0,00027889	0,00024649	0,00021609	0,00021609	0,00024649
санаторно-оздоровительные	0,00310249	0,00299209	0,00288369	0,00299209	0,00332929
ветеринарные	0,00418609	0,00418609	0,00418609	0,00418609	0,00418609
правового характера	0,00047089	0,00051529	0,00071289	0,00034969	0,00051529
системы образования	0,00074529	0,00104329	0,00131769	0,00069169	0,00041209
прочие виды платных услуг	0,00288369	0,00310249	0,00344569	0,00277729	0,00310249
$\sum (d - p)^2$	0,07369135	0,07500935	0,07525535	0,07576935	0,08261335
L	5				
$\left(\frac{K * L}{K - L} \right)$	$\left(\frac{15 * 5}{15 - 5} \right) = 7,5$				
K_{np}	0,55268513	0,56257013	0,56441513	0,56827013	0,61960013

Анализ данных табл. 5 свидетельствует о недостаточной равномерности распределения в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости Самарской области. Более того, как мы видим, эта неравномерность к 2010 г. незначительно выросла – на 0,066915.

Для получения качественной характеристики различий структуры платных услуг за 2006–2010 гг. воспользуемся индексом В. М. Рябцева. Преимущество этого индекса по сравнению с другими для оценки структурных различий состоит в том, что его значения не зависят от числа градаций структур и означают максимально возможную величину расхождений между компонентами структуры. Смысл расчета индекса Рябцева состоит в отно-

шении фактической меры расхождения значений компонентов двух структур с их максимально возможным значением и определяется по формуле:

$$I_R = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1 + d_0)^2}}, \quad (2)$$

где d_1, d_0 – удельные веса признаков в совокупностях;

i – число градаций в структурах.

Рассчитанное значение индекса Рябцева, а также характеристика уровня различия структур по шкале оценки меры существенности структурных различий отражены в табл. 6.

Таблица 6

Структурно-динамический анализ платных услуг населению Самарской области по видам

Период	Значение индекса В. М. Рябцева	Характеристика уровня различий структур
2006–2007 гг.	0,022126	Тождественность структур
2007–2008 гг.	0,018306	
2008–2009 гг.	0,065534	Весьма низкий уровень различия структур
2009–2010 гг.	0,025596	Тождественность структур
2006–2010 гг.	0,097834	Низкий уровень различия структур

Применение индекса Рябцева показало тождественность видовой структуры платных услуг за периоды 2006–2007 гг., 2007–2008 гг., 2009–2010 гг. За период 2008–2009 гг. наблюдается весьма низкий уровень различия структур. Вместе с тем оценка сдвигов в структуре платных услуг по шкале оценки меры существенности структурных различий по индексу показала, что указанные различия

за 2006–2010 годы выше, чем при попарной оценке сдвигов в этом же периоде.

Таким образом, проведенный анализ объема и структуры платных услуг населению Самарской области свидетельствует о достаточной стабильности их видовой структуры. Вместе с этим можно отметить значительную неравномерность распределения в видовой структуре платных услуг.

Это обусловлено в первую очередь тем, что в структуре из 15 групп услуг можно выделить 5 стабильно доминирующих, доля которых в общем объеме составляет около 80%. К ним относятся

транспортные услуги, услуги связи, коммунальные услуги, услуги системы образования и бытовые услуги.

Библиографический список

1. Ковалевский Г. В. Индексный метод в экономике. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 238 с.
2. Региональная статистика : учебник / под ред. В. М. Рябцева, Г. И. Чудилина. – М., 2001. – 380 с.
3. Россия в цифрах. 2011 : крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 581 с.
4. Дубров А. М., Мхитарян В. С., Трошин Л. И. Многомерные статистические методы : учебник. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.

L. A. Abramova*

**Abramova Lyubov, assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti
lyubov1109@yandex.ru*

**STRUCTURAL AND DYNAMIC ANALYSIS OF THE SPHERE PAID SERVICES
THE SAMARA REGION**

Key words: gross regional product, structure production of VRP, sphere of paid services, V. M. Ryabtsev's index.

The basic indicator characterizing level of economic development the region, is gross regional product (VRP). Being the main indicator of cumulative supply and demand, VRP needs the qualitative analysis, identification of influence and interrelations its components, look-ahead estimates on the near-term outlook.

© Абрамова Л. А., 2012

УДК 338.46

И. А. Скрынникова*

**Скрынникова Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент*

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты

irina-sk@list.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР СФЕРЫ СЕРВИСА И ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Ключевые слова: сфера услуг, взаимодействие, органы власти, предприятия сервиса.

Рассмотрены теоретические основы взаимодействия органов власти и коммерческих структур сферы услуг – актуальность и необходимость как для власти, так и для бизнеса, определены принципы, направления, модели взаимодействия, виды и формы партнерства, проблемы, сдерживающие дальнейшее развитие партнерства.

Сфера рыночных услуг, одной из первых подвергшаяся реформированию в период перехода к рынку, традиционно несет большую социальную нагрузку. В последние годы сфера услуг растет высокими темпами, что связано с экономическим развитием общества и определяется следующими обстоятельствами.

Во-первых, развитие сферы услуг обусловлено внутренними, структурными потребностями научно-технического прогресса. Создание и расширение ряда секторов услуг (компьютерных, связи и т. д.) сопряжено с наиболее передовыми в научно-техническом отношении областями. Компьютеризация, новые информационные технологии, средства коммуникаций и т. п. привели к возникновению и скорому утверждению на международном рынке целого спектра новых услуг, обновлению их традиционных видов, повышению качественных показателей обслуживания.

Во-вторых, положительная динамика объемов услуг объясняется повышением уровня жизни большей части населения страны. За последние годы значительно увеличился удельный вес услуг в общих расходах потребителей. Более быстрыми темпами развиваются такие виды услуг, как жилищно-коммунальные, услуги связи, услуги учреждений культуры.

В-третьих, дальнейшее развитие сферы сервиса связано с изменениями в психологии потребителей. В современных условиях символом благополучия становится не только возможность окружать себя дорогими вещами, но и покупать дорогие услуги, что стимулирует повышение платежеспособного спроса со стороны потребителей услуг, рост интенсивности конкуренции между сервисными предприятиями, который приводит к расширению ассортимента и улучшению качественных характеристик услуг.

В-четвертых, динамичное развитие общества направлено на расширение спектра услуг, предназначенных для совершенствования самого человека, удовлетворение его социально-культурных, духовных, интеллектуальных и физических потребностей.

Вместе с тем, несмотря на положительную динамику, данный сектор экономики пережил ряд кризисных этапов в процессе формирования рыночных механизмов, когда многие предприятия не выдержали жестких условий рынка и прекратили или значительно снизили объемы предоставленных услуг, сменили профиль работы. Значительные проблемы сохраняются в системе подготовки и переподготовки кадров, научно-технического и материально-технического обеспечения, финансирования и кредитовании предприятий.

С другой стороны, в результате приватизации и коммерциализации население в значительной степени лишилось возможности удовлетворять свои потребности в общественном секторе, а на рост объемов предоставления услуг оказывает сдерживающее влияние низкая платежеспособность большей части населения страны. Ряд предприятий, ориентированных на оказание услуг, являются малорентабельными, следовательно, отсутствуют финансовые возможности для расширения и обновления производства, использования современного оборудования и технологий. Некоторые виды оказываемых услуг, особенно ремонтных, часто являются убыточными, их невыгодно предоставлять предприятиям сервиса, поэтому они ориентируются на оказание и развитие только тех видов услуг, которые доступны потребителям с высоким уровнем дохода. Проблемы возникают у малообеспеченных потребителей, так как в результате невозможности получения части самых необходимых услуг они вынуждены переходить на самообслуживание или вообще отказаться от их потребления.

В этой ситуации необходимо участие государства, органов федеральной, региональной, местной власти в предоставлении социально значимых услуг для повышения благосостояния всех членов общества, проживающих на данной территории. В современных условиях деятельность организаций в сфере рыночных услуг достаточно успешно регулируется законами рынка, включающими конкуренцию, свободное ценообразование, свободу в выборе видов и процессов оказания услуг и т. п. Государственное же регулирование рынка соци-

альных услуг практически отсутствует, хотя неохотимости в таком виде деятельности имеется, в особенности это касается некоторых категорий потребителей, нуждающихся в поддержке, – многодетные семьи, инвалиды, пенсионеры, студенты, потребители с низким уровнем доходов и т. п. Этот сегмент рынка не является привлекательным для коммерческих структур, цель которых – максимизация прибыли. Именно активное участие органов власти в цивилизованном регулировании рыночных процессов способно результативно решать многие социально значимые проблемы.

Одним из путей решения данной проблемы является взаимодействие органов власти и коммерческих структур, которое может обеспечить дальнейший социальный подъем развития государства. Такое взаимодействие особенно важно и актуально для организаций сферы сервиса, так как инвестиции в социальную сферу способны формировать капитал, приносящий как финансовые, так и политические, культурные, общественные, социальные дивиденды.

Мировой экономический кризис, который не обошел стороной и Россию, показал целый ряд социальных проблем, связанных прежде всего со значительным падением уровня жизни большей части населения страны, которое сопровождалось и сопровождается социальным расслоением общества. Качественный рост уровня жизни населения страны, стабилизация и улучшение экономической ситуации в стране возможны только путем консолидации усилий бизнеса и государства.

Такое взаимодействие весьма актуально для структур органов власти, что объясняется следующим:

- участие коммерческих структур в социально значимых для отдельных территорий и государства в целом программах и мероприятиях позволяет привлечь дополнительные финансовые ресурсы, что, в свою очередь, способствует увеличению объемов финансирования или экономии бюджетных средств;

- осуществление частного бизнеса связано со значительными рисками, что ориентирует предпринимателей на использование инновационных подходов, современных технологий, высококвалифицированного персонала. Эти обстоятельства повышают их устойчивость на рынке и, как следствие, служат положительным ориентиром для государственных и муниципальных учреждений;

- тесное взаимодействие органов публичной власти и коммерческих структур, направленное на решение как социальных проблем региона, так и коммерческих структур, способствует частичному выполнению бизнесом функций по управлению территорией, что формирует положительный имидж и бизнеса, и власти;

- социальное партнерство, привлекая коммерческие, некоммерческие организации и предприятия к решению задач регионов и муниципалите-

тов, способствует сглаживанию различий в уровне развития отдельных территорий [1].

Для коммерческих структур совместная деятельность также имеет несомненные преимущества, так как:

- позволяет получить гарантированный рынок сбыта товаров и услуг;

- усилить собственное влияние на органы власти, региональные и местные сообщества для решения собственных коммерческих вопросов и проблем;

- сформировать или улучшить положительный имидж фирмы в глазах стейкхолдеров – органов власти, потребителей, конкурентов, который стимулирует рост материальных, а в особенности нематериальных активов компаний.

Эффективное взаимодействие властных структур и коммерческих организаций предполагает решение вопроса об основах совместной деятельности, которые зависят от выбора модели взаимодействия. В практике могут применяться такие модели, как партнерство, доминирование, игнорирование, конкуренция, конфронтация и другие [5, 7]. Каждая из моделей имеет свою специфику и особенности применения.

Модель «партнерство» основывается на равенстве отношений двух субъектов – органов публичной власти и коммерческих структур, на понимании важности и необходимости для каждой стороны взаимодействия. Эта модель эффективно используется, если каждый участник получает соответствующие преимущества, предусмотрено справедливое распределение получаемой прибыли – результат взаимодействия является положительным для обоих участников. Результаты взаимодействия также проявляются в улучшении социально-экономического положения и имиджа территории.

Модель «доминирование» построена на превосходстве одной из сторон, которая диктует условия партнерства. Обычно доминирующей стороной являются органы власти, которые, с одной стороны, определяют объемы, направления финансовых и административных потоков, с другой стороны, требуют выполнения определенных условий и лояльности. Эта модель не предполагает равенства в распределении доходов и ответственности.

Модель «игнорирование» проявляется в отсутствии совместных действий между государственными органами и частными структурами. Такая ситуация может проявляться при наличии сильных, экономически устойчивых коммерческих структур и относительно слабой власти.

Модель «конкуренция» характерна для ситуации, когда обе стороны действуют в одном направлении, но сугубо индивидуально, стараясь решить вопросы лучше, быстрее, качественнее, чем другая сторона. Взаимодействие, совместная деятельность отсутствуют, но результат может быть положительным.

Модель «конфронтация» может присутствовать при наличии сильной власти и сильных коммерческих структур, которые действуют в собственных интересах и не желают «встраиваться» в предложенный кем-то механизм. Присутствие данной модели чаще всего обуславливается политическими или личностными амбициями. Эта модель не является созидательной, обычно она действует разрушающе, если лидеры противостоящих группировок не осознают этого, не стараются найти компромисс и перейти к более лояльной модели сотрудничества.

В современной действительности могут одновременно присутствовать несколько моделей партнерства, которые проявляются в отношении разных субъектов, но преобладающей будет являться одна из моделей.

В рамках какой бы модели ни осуществлялось социальное партнерство власти и бизнеса, оно должно базироваться на определенных условиях, следование которым способствует повышению результативности деятельности. Основными принципами, на которых должны формироваться взаимоотношения власти и бизнеса, являются следующие:

- принцип добровольности, подразумевающий, что взаимодействие базируется на внутренних убеждениях каждого участника, желании участвовать в данном процессе;

- принцип законности, который является одним из важнейших. Деятельность сторон, осуществляемая в рамках социального партнерства, должна быть закреплена в нормативно-правовых актах, стандартах, правилах, стратегических и оперативных документах;

- взаимовыгодный характер. Реализация данного принципа подразумевает обеспечение эффективности взаимодействия для всех участников процесса – бизнес-структур, органов власти, гражданского общества.

С позиции органов власти эффект взаимодействия проявляется в снижении затрат бюджета на финансирование социальной сферы, совершенствовании государственного и муниципального управления, развитии региона и повышении его привлекательности.

Коммерческие организации могут получить как экономический, так и социальный эффект. Из преимуществ, получаемых бизнесом от участия в системе социального партнерства, можно выделить: экономические (капитализация, продажи, страхование рисков, снижение операционных расходов); репутационные (имидж компании, лояльность сотрудников и клиентов); нефинансовые (влияние на региональные и местные сообщества, развитие корпоративной культуры фирмы и т. д.).

Эффективность гражданского общества выражается в создании условий для дальнейшего развития человеческого капитала:

- принцип информационной открытости. Взаимодействие бизнеса и власти должно осуществ-

ляться на прозрачной основе для всех его участников, а также средств массовой информации и гражданского общества. Важнейшей функцией информационной открытости является налаживание каналов обратной связи с населением территории и оценка эффективности социального партнерства [4];

- принцип контроля и ответственности, предполагающий строгое выполнение возложенных функций и взятых на себя обязательств каждой из сторон.

Взаимодействие региональных и местных органов власти с бизнес-структурами может развиваться в следующих направлениях:

1. Развитие бизнеса в социальной сфере: определение социальных приоритетов, участие в программах развития малого бизнеса, инфраструктуры, социальной сферы, транспорта, ЖКХ, финансирование социально значимых проектов на взаимовыгодной основе.

2. Взаимодействие в сфере деятельности коммерческих организаций: увеличение объема и качества производимых товаров и услуг, обеспечение экономической и финансовой устойчивости передовых бизнес-структур, внедрение инвестиций в наиболее эффективно функционирующие предприятия, совместное решение проблемных вопросов в кадровой политике бизнеса и власти, внедрение инноваций в деятельность органов местного самоуправления и фирм, обеспечение социальных гарантий персоналу.

3. Повышение эффективности управления территорией: социальный и экономический мониторинг уровня развития муниципального образования, разработка и внедрение стратегических программ развития территорий и антикризисных программ, повышение эффективности расходования бюджетов территорий.

4. Формирование социально активного гражданского общества, поддержка и внедрение социальных инициатив, политических партий и движений [4].

Направления взаимодействия власти и бизнеса обуславливают вид и формы социального партнерства. В настоящее время встречаются различные точки зрения по их систематизации, предлагаются разные критериальные признаки классификации видов и форм государственного частного партнерства. Вместе с тем на выбор той или иной формы оказывает влияние сфера деятельности участников, срок функционирования партнерства и ряд других факторов, обеспечивающих правовые и финансовые взаимоотношения партнеров. Выбор наиболее приемлемого варианта партнерства может осуществляться в соответствии с подходом, представленным в табл. 1.

Несмотря на очевидные преимущества, дальнейшее развитие социального партнерства в нашей стране сдерживается рядом факторов и проблем как объективного, так и субъективного характера:

1. В современных условиях отсутствует законодательная база, регулирующая процессы взаимодействия органов государственной власти и частного сектора и определяющая возможности и пределы совместного финансирования социаль-

ных программ коммерческими структурами и бюджетами различных уровней.

2. Значительной проблемой, снижающей результативность социального партнерства, является слабый учет положительного зарубежного опыта развитых стран в этой сфере.

Таблица 1

Классификация видов и форм социального партнерства [3]

Признак классификации	Вид партнерства	Формы партнерства
Спектр деятельности партнерства, определенный национальным нормативно- правовым полем	Партнерство в инвестиционной деятельности	- Различные виды контрактов, предоставляемые государством частному сектору; - финансовая аренда (лизинг); - государственно-частные предприятия и ОАО с государственным участием; - соглашение о разделе продукции (СРП); - концессионные соглашения (договоры в различных формах); - нефинансовые институты развития, в том числе государственные корпорации
	Партнерство в инновационной деятельности	- софинансирование в различных формах научно-исследовательских и других видов инновационных проектов на доконкурентной стадии; - софинансирование ранних стадий коммерциализации проектов («посевное», венчурное финансирование); - создание совместных исследовательских центров в областях, которые традиционно находятся в зоне ответственности государства; - создание территориальных отраслевых кластеров; - создание государственных нефинансовых институтов развития
	Партнерство в социальной деятельности	- долгосрочные публичные договоры о сотрудничестве – общего характера или профильные; - участие в целевых комплексных программах, в том числе в реализации приоритетных национальных проектов; - некоторая «самостоятельность» представителей бизнеса в рамках государственного управления; - государственная поддержка малого и среднего бизнеса; - дерегулирование, т. е. передача отдельных функций государственных органов саморегулируемым и иным негосударственным организациям
Участник партнерства со стороны органов власти всех уровней	Государственные партнерства	Все формы по всем видам деятельности
	Муниципальные партнерства	Формы, представленные в инвестиционной деятельности, распространенные только на проекты, реализуемые в рамках производственной и социальной инфраструктуры
Спектр деятельности партнерств, определенный отраслевой (секторальной) принадлежностью	Партнерства в производственной инфраструктуре	- Контракты всех видов; - концессии всех видов; - совместные предприятия и ОАО с государственным участием; - нефинансовые институты развития, в том числе и государственные корпорации
	Партнерства в социальной инфраструктуре	- контракты всех видов; - совместная реализация проектов; - институт использования целевого капитала
	Партнерства в разработке природных недр	- соглашения о разделе продукции; - концессии

3. Сдерживает дальнейшее развитие взаимодействия отсутствие объективных критериев и показателей экономической эффективности приоритетных проектов и мероприятий, а также результатов расходования финансовых ресурсов для кредитования коммерческих организаций. Такая ситуация приводит к тому, что деньги израсходованы, а положительные результаты отсутствуют [1].

4. Снижает действенность социального партнерства отсутствие четких представлений о сущности и критериях социальной ответственности предпринимательства, широко распространено мнение, что бизнес заинтересован в осуществлении корпоративных программ и социальную ответственность проявляет только по отношению к собственным сотрудникам. Социальная активность не воспринимается ими как необходимость постоянно оправдывать общественные ожидания и с учетом этого выстраивать стратегию деятельности собственной организации [2].

5. По мнению представителей бизнеса, основными причинами, препятствующими развитию взаимодействия, являются: разобщенность, недостаточная информативность проводимых мероприятий, направлений финансирования, результатов реализации программ.

6. Многие представители властных и некоммерческих структур не представляют, какие направления взаимодействия с бизнесом, кроме спонсорства, можно использовать. По их мнению, привлечь бизнес к более активному межсекторному взаимодействию можно только через формы материального стимулирования.

7. Во многих случаях получению реальных выгод от властных структур предшествует сбор и предоставление достаточно большого числа всевозможных документов, наличие которых не является гарантией положительного решения вопроса.

8. В действующем законодательстве закреплена чрезвычайно мягкая ответственность должно-

стных лиц за нецелевое и неэффективное расходование бюджетных средств, направляемых на финансирование мероприятий в рамках социальных проектов, а также для кредитования предприятий частного бизнеса [1].

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод: дальнейшее развитие концепции взаимодействия органов исполнительной власти и коммерческих организаций будет способствовать ук-

реплению авторитета властных структур всех уровней, повышению социальной ответственности бизнеса, росту активности граждан, что позволит консолидировать усилия региональной и муниципальной власти, общественного сектора и бизнеса в целях достижения эффективных результатов в осуществлении социально-экономической политики и обеспечит повышение качества и уровня жизни населения территорий.

Библиографический список

1. Гончаров В. В. Обеспечение эффективного взаимодействия органов исполнительной власти и бизнеса в целях реализации приоритетных национальных проектов: современные проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://justicemaker.ru/articles.php>
2. Ильичева Л. Е., Харламов И. Г. Проблемы межсекторного ресурсного взаимодействия органов государственной власти, институтов гражданского общества и бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusrand.ru/Doklad5/Ilyi4eva.pdf>
3. Калашник Н. Е. Государственно-частное партнерство как инструмент развития инвестиционной деятельности на транспорте : дис. ... к.э.н. – СПб., 2009.
4. Кузнецова О. Б. Комплексная модель взаимодействия власти, бизнеса и общественных организаций в стратегии развития региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bali.ostu.ru/umc/arhiv/2006/1/Kuznecova.doc>.
5. Пушкин П. Е. Модели взаимодействия государственной и муниципальной власти в современной России // Управление региональными системами: интеграционный подход, факторное обеспечение, методы, модели : материалы всерос. науч.-практ. конф. (26–27 ноября 2009 г.). – Волгоград : Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2009. – С. 358–361.
6. Рамазанов Т. Г. Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» как часть экономической функции государства // Закон и право. – 2008. – № 6. – С. 55–56.
7. Сунгуров А. Ю. Модели взаимодействия структур гражданского общества и органов власти: российский опыт // Модернизация экономики и глобализация : в 3 кн. Кн. 1 / отв. ред. Е. Г. Ясин. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009. – С. 500–508.

I. A. Skrynnikova*

**Skrynnikova Irina, PhD in Economics, Associate Professor of South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty*
irina-sk@list.ru

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF INTERACTION BETWEEN BUSINESS STRUCTURES OF SERVICE SPHERE AND THE AUTHORITIES

Key words: service sphere, interaction, authorities, service companies.

The article studies theoretical basis of interaction between authorities and commercial companies of service sphere. Such cooperation is considered important and necessary for both government and business. The work features the principles, directions, models of interaction, types and forms of partnership, as well as the problems hindering further development of the partnership.

© Скрынникова И. А., 2012

УДК 37

С. В. Данилова***Данилова Светлана Владимировна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**svetlana.tlt@list.ru*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ И СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ С УЧАСТИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ключевые слова: социально-экономическая эффективность, система оценки качества образовательных услуг, заинтересованные стороны и потребители образовательных услуг, особенности развития образовательных услуг.

Рассмотрены социально-экономическая эффективность образования, система оценки качества образовательных услуг с участием потребителей, т. к. именно потребители являются наиболее заинтересованной стороной в повышении качества образования.

Образование оказывает многостороннее значительное влияние на развитие экономики. Это воздействие идет главным образом через повышение производительности труда. Рабочий, имеющий более высокий уровень образованности и культурного развития, как правило, быстрее осваивает специальность и достигает высокой квалификации, производительнее и экономнее использует оборудование, материалы. Рост образования и квалификация рабочих – один из основных факторов повышения эффективности труда, ускорения социально-экономического развития общества.

Главным критерием социально-экономической эффективности является степень удовлетворения конечных потребностей общества и прежде всего потребностей, связанных с развитием человеческой личности. Социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, духовных, гарантирует высокий уровень и качество жизни. Основой такой эффективности служит оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов между отраслями, секторами и сферами национальной экономики.

Социально-экономическая эффективность в сфере образования имеет два аспекта: внутренний и внешний. Под внутренним аспектом подразумевается рассмотрение таких экономических проблем, которые отражают рациональное использование ресурсов самой отраслью образования в целом. Показателями внутренней экономической эффективности являются затраты на обучение одного человека, содержание и научный уровень образования, качество профессиональной подготовки, профессиональная структура подготавливаемых кадров. При рассмотрении внешней эффективности большое значение приобретает исследование экономической отдачи вложенных общественными средствами на образование. Выработать приемлемые методы и наиболее полно отражающие действительную роль образования методы изме-

рения его экономической эффективности очень сложно.

Экономическая оценка образования как отрасли человеческой деятельности требует количественного измерения затрат в этой сфере с его экономической отдачей. Однако поскольку результаты труда в сфере образования нельзя выразить в каких-либо стоимостных показателях, приходится пользоваться косвенными показателями (квалификацией). В сочетании двух указанных аспектов эффективности также проявляется особенность отрасли образования.

С другой стороны, многофункциональность образовательного комплекса приводит к тому, что его эффективность имеет несколько взаимосвязанных элементов: социальный и экономический. Они практически неотделимы друг от друга и достаточно разноплановы.

В настоящее время на всех уровнях системы образования осознана необходимость создания прозрачной и объективной системы оценки качества образовательных услуг с участием потребителей, т. к. именно потребители являются наиболее заинтересованной стороной в повышении качества образования.

Основным аспектом качества образования является адекватность результата существующим и перспективным потребностям непосредственных потребителей и основных заинтересованных сторон. Заинтересованные стороны и потребители образовательных услуг – это: *обучающиеся*, которые рассчитывают по завершении образования успешно трудоустроиться или продолжить образование на более высоком уровне; *работодатели*, профессиональные ассоциации, бизнес-сообщество; *родители* и их организации.

Особенности развития образовательных систем определяются перспективами социально-экономического развития территорий и сложившейся структурой занятости населения в основных отраслях хозяйства, что во многом предопределяет требования заинтересованных сторон к качеству подготовки. Однако применяемые оценочные процеду-

ры не позволяют объективно оценить соответствие и качество предоставляемых образовательных услуг наличным и перспективным потребностям.

Оценка качества образовательных услуг необходима как инструмент управления и развития образовательной деятельности при решении следующих задач: прогнозирование потребности в образовательных услугах; определение требуемого качества образовательных услуг; разработка стратегии повышения качества образовательных услуг; обоснование введения новых образовательных услуг. В данном значении оценка необходима: преподавателям, непосредственно осуществляющим образовательные услуги; руководителям образовательных учреждений, управляющим процессом предоставления образовательных услуг; органам управления образования различного уровня. Обучающимся оценка качества необходима для самоанализа учебной деятельности и самоконтроля процесса развития профессиональных и личностных компетенций.

Согласно исследованиям запрос потребителей к сфере образовательных услуг выражен пока слабо, не осознана потребность оценивать деятельность образовательного процесса, оказывающего образовательные услуги, отсутствует перечень критериев оценки образовательного процесса. Большинство потребителей образовательных услуг не готовы к осуществлению оценки качества, не могут определенно высказать свои целевые ожидания и четко определить важность различных аспектов образовательных услуг, влияющих на их качество. Необходима специальная подготовка потребителей к реализации ими роли субъекта оценки качества образовательных услуг.

В настоящее время принципиально изменяются требования к качеству образования в целом и качеству подготовки специалистов, способных работать в условиях инновационной экономики России. Условия высокотехнологичных и инновационных производств требуют от работников широты общего и профессионального кругозора, способности осваивать все новые и новые виды профессиональной деятельности, быстро ориентироваться в ситуации новых экономических, технологических и организационных изменений, осваивать новое содержание, формы и способы труда. Сегодня востребованы такие умения, как: принимать решения, постоянно повышать профессиональную квалификацию.

Развитие образовательных услуг обусловлено перспективами развития социально-экономической сферы, сложившейся структурой занятости населения в основных отраслях хозяйства, демографической ситуацией. Изменяется структура управления образовательных услуг. Введение новых стандартов на компетентной основе требует пересмотра и перепроектирования всего процесса обучения и учебной среды образования. Новые механизмы финансирования и внедрение новых форм хозяйствования на принципах ноу-хау способствуют

расширению спектра образовательных услуг и повышению их качества в соответствии с наличными и перспективными потребностями.

Однако реализуемые сегодня модели оценки качества образовательных услуг не являются инструментом управления и развития образовательной деятельности, направленной на опережающее развитие кадрового потенциала экономики.

Большая часть исследований посвящена изучению вопросов оценки качества с точки зрения государственных органов образования и самооценки образовательных услуг. Исследования в основном касаются различных аспектов, систем, моделей оценки качества федерального, регионального и муниципального уровней общего образования.

Анализ подходов позволил выделить ряд продуктивных идей, связанных с оценкой качества:

- ориентация в оценке качества на самооценку обучающихся;
- привлечение к проведению процедур оценки качества образовательных услуг;

Анализ показал, что разработаны различные модели влияния качества обслуживания населения в сфере образования на социально-экономическую эффективность, но отсутствует целостный взгляд на оценку качества с точки зрения потребителя образовательных услуг. Проблема теоретического обоснования модели влияния качества как основы развития является актуальной. Основное *предназначение* качества обслуживания населения:

- развитие образовательных услуг, соответствующих целям качественного и доступного образования;
- целостность образовательных услуг, сохранение баланса между процессами функционирования и развития;
- стабильность процессов развития за счет обеспечения обратной связи и получения информации об изменяющейся внешней и внутренней ситуации;
- условия для достижения трех целей: развития потенциальных способностей к реализации экспертно-оценочной деятельности и постоянный рост самостоятельности (субъектности) участников оценочных процедур; повышение эффективности работы образовательных услуг; повышение качества образования.

Сформулированы основные *принципы* качества образовательных услуг с участием потребителей:

- прогностичности, в соответствии с которым оценка качества ориентируется на зону ближайшего развития образовательных услуг;
- выявления, учета и согласования интересов, критериев и норм деятельности всех привлеченных к оценке качества различных представителей граждан, профессиональных ассоциаций, объединений работодателей, обучающихся и их родителей, общественных организаций;
- систематичности и цикличности, предполагающий осуществление оценочных процедур на различных этапах цикла образовательных услуг (от проектирования до реализации конкретного заня-

тия – модуля – учебного курса – целостного процесса обучения) и по различным объектам (условия, результат, процесс)

Главный показатель качества услуг – это соответствие своему назначению, т. е. целесообразность. На основании структуры выделяются показатели, строится и ранжируется их система. Уровень качества образовательных услуг можно охарактеризовать совокупностью единичных и (или) комплексных показателей. Сравнив их с показателями, разработанными потребителями, в зависимости от цели оценки можно сделать выводы:

- качество оцениваемых образовательных услуг выше или ниже, или на уровне базового значения;

- качество образовательных услуг соответствует или не соответствует установленным потребительским требованиям.

Оценка может производиться на различных стадиях процесса проектирования и производства образовательных услуг

В качестве ведущих *методов и форм* выступают: общественная экспертиза, социальные практики, социальные инициативы, конкурсы.

Модель влияния качества образовательных услуг ориентируется на прогностический характер, выявление слабых сторон процесса формирования профессиональных компетенций и определение путей его улучшения.

Выявлены условия привлечения экспертов для осуществления потребительской оценки: добровольность, ясность и привлекательность целей деятельности, альтернативность позиций, независимость экспертов, предоставление необходимой информации, демократический стиль организации экспертных процедур, получение значимых для развития результатов, гибкость и быстрота реагирования на выявленные проблемы.

В результате анализа выявляются тенденции развития сферы образовательных услуг и успешности модели оценки качества образовательных услуг:

- обеспечение привлекательности участия в оценочных процедурах для экспертов (привлекательность целей, альтернативность позиций, значимость результатов).

Анализ показал, что оценка качества образовательных услуг осуществляется зачастую без участия потребителей (или при номинальном их участии); каналы информирования и обратной связи недостаточно развиты. *Цель формирующего эксперимента* состоит в проверке социально-экономической эффективности разработанной модели оценки качества образовательных услуг с участием потребителей.

В качестве показателей социально-экономической эффективности модели были взяты следующие:

- уровень удовлетворенности потребителей качеством образовательных услуг;

- уровень вовлеченности потребителей в процедуры оценки качества образовательных услуг;

- динамика количества различных групп потребителей, участвующих в оценке;

- ориентация при разработке и реализации программ (развития, образовательных, инновационных) на запросы потребителей и заинтересованных сторон;

- уровень обновления образовательных программ и расширения спектра дополнительных образовательных услуг;

- рост самостоятельности (субъектности) участников экспертно-оценочной деятельности;

- широта информирования и обратной связи с потребителями по поводу качества образовательных услуг, проектов и программ развития образовательных услуг.

Первая стадия формирующего эксперимента была посвящена подготовке условий для успешной реализации модели. Для этого был разработан и реализован план мероприятий, в результате которого были подготовлены научно-методические, информационные условия для успешного функционирования модели.

На второй стадии формирующего эксперимента осуществлялась оценка качества образовательных услуг с участием потребителей по специально разработанной программе в форме общественной экспертизы, семинаров. Проведенные общественные обсуждения и опросы общественного мнения позволили выявить актуальные направления развития социально-экономической эффективности. Во всех образовательных учреждениях на основе результатов оценки были разработаны инновационные образовательные программы, для координации деятельности по реализации программ сформированы рабочие группы совместно с представителями социально-профессионального сообщества. В соответствии с выявленными проблемами качественно обновлено ресурсное обеспечение.

Третья стадия формирующего эксперимента включала в себя анализ результатов эксперимента и их обобщение. Результаты формирующего эксперимента показали, что оценка качества образовательных услуг с участием потребителей, построенная на основе предложенных нами принципов, модели оценки и при соблюдении социально-экономической эффективности ее реализации, позволила повысить качество образовательной деятельности в сфере образовательных услуг, обеспечив проектирование и реализацию образовательных услуг на основе запросов различных групп потребителей, с которыми налажены партнерские отношения в рамках социально-профессиональной среды, о чем свидетельствует:

- увеличение уровня удовлетворенности потребителей качеством образовательных услуг (до 83%);

- увеличение числа партнеров из числа потребителей и представителей заинтересованных сторон (до 50% от имеющихся);

- увеличение количества различных групп потребителей, вовлеченных в оценку качества образовательных услуг (до 5–7);

- усиление ориентации разработанных и реализуемых программ (развития, образовательных, инновационных) на запросы потребителей и заинтересованных сторон;

- значительное обновление образовательных программ и расширение спектра дополнительных образовательных услуг;

- развитие и формирование новых каналов информирования и обратной связи с потребителями по поводу качества образовательных услуг.

В ходе исследования разработана структурно-функциональная модель оценки качества образовательных услуг с участием потребителей, представленная функциями, целями, содержанием, методами и формами. Проведенное опытно-экспериментальное исследование подтвердило социально-экономическую эффективность реализации модели оценки качества образовательных услуг с участием потребителей. Данная модель может быть успешно использована для развития образовательных услуг, отличающихся как по уровню ресурсной обеспеченности, так и по специфическим региональным особенностям при соблюдении социально-экономической эффективности: откры-

тых к внешней экспертизе собственных результатов деятельности и готовых к развитию, а также ориентированных.

Перспективным является построение инвариантной модели оценки качества образовательных услуг потребителями для сферы высшего и дополнительного профессионального образования. Социально-экономическая эффективность системы зависит от эффективности производства, социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного управления. Эффективность каждой из этих сфер определяется отношением полученных результатов к затратам и измеряется совокупностью количественных показателей. Для измерения эффективности производства используются показатели производительности труда, фондоотдачи, рентабельности, окупаемости и др. С их помощью сопоставляются различные варианты развития производства, решения его структурных проблем. Измерение эффективности социальной сферы требует использования особых качественных показателей развития каждой из отраслей этой сферы. Для государственной сферы необходимы специальные критерии соответствия затрат и результатов деятельности государства требованиям общества.

Библиографический список

1. Харькова Е. В. Модель потребительской оценки качества образовательных услуг // Среднее профессиональное образование. – 2010. – № 6. – С. 5–7.
2. Харькова Е. В. Особенности образовательных услуг в новых организационно-правовых формах // Профессиональное образование. Столица. – 2010. – № 7. – С. 24–25.
3. Харькова Е. В. Партнерство общества и профессионального образования в решении социальных проблем // Проблемы духовно-нравственного воспитания учащейся молодежи : сб. науч. ст. / науч. ред. И. В. Павлов. – М. – Чебоксары : АН ЧР, 2006. – С. 42–45.
4. Харькова Е. В. Потребительская оценка качества образовательных услуг // Совершенствование учебно-воспитательного процесса в образовательном учреждении : сб. науч. тр. / науч. ред. Е. Г. Замолоцких. – М. : МГГУ им. М. А. Шолохова, 2007. – С. 21–24.

S. V. Danilova*

**Danilova Svetlana, graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
svetlana.tlt@list.ru*

SOCIO-ECONOMIC BENEFITS OF EDUCATION AND THE SYSTEM FOR EVALUATING THE QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES BY CONSUMERS

Key words: socio-economic efficiency, quality assessment of educational services, concerned parties and consumers of educational services, peculiarities of educational services development.

The article studies social and economic benefits of education. The work features quality assessment of educational services with the participation of consumers, because the consumers represent the most interested party in improving the quality of education.

© Данилова С. В., 2012

УДК 640.2

С. К. Егорова***Егорова Стелла Курбановна, доктор экономических наук, профессор**Московский институт государственного и корпоративного управления, г. Москва**kafedra.bufk@yandex.ru*

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Ключевые слова: сфера услуг, бытовое обслуживание населения, региональное развитие, кластерный подход.

Рассматриваются проблемы состояния и выработка концепции развития бытового обслуживания населения в регионе.

Особенностью модели современного общества с развитой экономикой является оптимальное соотношение между материальным производством и сферой услуг, так как расширение сферы услуг есть не только результат, но и важный фактор роста материального производства, социального и духовного прогресса общества в целом.

Долговременная тенденция опережающего роста сферы услуг становится определяющей в современном обществе. Глубокая структурная перестройка реального сектора экономики и его интенсификация не только не замедлили этот процесс, а, наоборот, усилили его, создав новые стимулы к сбалансированному развитию двух секторов экономики.

Анализируя современную структуру платных услуг в России, следует иметь в виду следующие обстоятельства:

- значительная часть платных услуг не относится по действующему законодательству к предпринимательской деятельности, в частности услуги государственного управления, услуги государственной системы образования, здравоохранения, культуры и др. Как правило, это дотационные ус-

луги, финансируемые из бюджетов разных уровней с привлечением денежных ресурсов населения в виде платы за услуги, не финансируемые из бюджета;

- определенная часть услуг соотносится с естественными монополиями, где действуют специфические закономерности, характеризующие эти организационные структуры. К ним относятся услуги транспорта, связи, часть жилищно-коммунальных услуг;

- та часть услуг, которые являются предметом предпринимательской деятельности, в частности бытовые, туристско-экскурсионные, медицинские правовые, деловые (профессиональные) и др., осуществляются в основном в формах малого предпринимательства: частного, индивидуально-партнерского, ремесленного. Это существенно отличает их от двух предыдущих группировок услуг, где преобладают государственные и корпоративные формы экономических отношений;

- финансовый кризис существенно ударил по всем секторам платных услуг: рост замедлился или был не существенным, а по большинству видов услуг наблюдается спад (табл. 1).

Таблица 1

Структура платных услуг населению

(в процентах к итогу)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	
			%	млрд руб.
Все оказанные услуги	100	100	100	4851
в том числе:				
бытовые	9,9	9,9	9,7	471
транспортные	21,6	20,3	20,0	970
услуги связи	19,7	19,5	19,2	930
жилищные	5,2	5,5	5,5	265
коммунальные	17,6	19,3	21,2	1027
услуги гостиниц и аналогичных средств размещения	2,6	2,4	2,3	112
услуги культуры	1,6	1,7	1,7	85
туристские	1,8	1,7	1,7	82
услуги физической культуры и спорта	0,6	0,6	0,6	28
медицинские	4,8	4,9	5,0	244
санаторно-оздоровительные	1,4	1,4	1,2	61
ветеринарные	0,2	0,2	0,2	9
услуги правового характера	2,5	1,9	1,8	88
услуги системы образования	7,0	6,9	6,7	327
прочие платные услуги	3,5	3,8	3,2	153

Предметом настоящей статьи является деятельность предприятий бытового обслуживания населения, т. е. сферы бытовых услуг.

Как сектор сферы услуг бытовое обслуживание объединяет коммерческие и некоммерческие организации различных организационно-правовых форм и индивидуальных предпринимателей, специализирующихся на оказании бытовых услуг населению.

Бытовое обслуживание населения представляет собой экономическую деятельность, связанную с оказанием:

- ремонтных и профилактических услуг и работ;
- услуг и работ по изготовлению предметов, вещей, объектов по индивидуальным заказам;
- услуг и работ, связанных с личной гигиеной, оздоровлением и формированием индивидуального образа жизни человека, а также удовлетворении

иных потребностей, возникающих в бытовой среде обитания человека.

Бытовое обслуживание населения как отрасль народного хозяйства выросло из ремесленничества. Поэтому поддерживаемое в настоящее время общественностью возрождение ремесленничества в сфере бытовых услуг – это в какой-то мере возрождение забытых традиций России. Ремесленничество в сфере бытовых услуг России может иметь большое будущее, учитывая историю ремесленничества в нашей стране.

Развитие комплексного бытового обслуживания населения – это региональная проблема.

В настоящее время наблюдаются следующие тенденции в развитии бытового обслуживания населения:

1) в связи с финансовым кризисом наблюдается спад объема бытовых услуг практически во всех регионах (табл. 2);

Таблица 2

Объем бытовых услуг населению, тыс. руб., значение показателя за год

	2007	2008	2009	% 2008 к 2007	% 2009 к 2008
Всего					
Российская Федерация	330839045,6	405839307,3	446727763,2	122,7	110,1
Центральный федеральный округ	116844113,5	135840271,1	149272798,7	116,3	109,9
Белгородская область	3555920,8	5462606,8	6884822,9	153,6	126,0
Брянская область	4440132,5	4896307,9	4617142,1	110,3	94,3
Владимирская область	2585302,7	2740711,5	4765603,8	106,1	173,9
Воронежская область	4322430,5	5811255,8	7012551,3	134,4	120,7
Ивановская область	1606179,2	1862729,7	2111921,8	116,0	113,4
Калужская область	1717558,7	2320857,2	2717256	135,2	117,1
Костромская область	579436,5	687660,6	628350,6	118,7	91,4
Курская область	3671707,7	4983647,1	4962323,9	133,0	99,6
Липецкая область	2947294,1	3842359,9	4511745,4	130,4	117,4
Московская область	31097147,8	36199812,3	37433405,5	116,4	103,4
Орловская область	1217102,6	1346485	1803584,5	110,6	133,9
Рязанская область	1536901,4	1792344,2	1870326,4	116,6	104,4
Смоленская область	970016,4	1283428,6	1320137,7	132,3	102,9
Тамбовская область	2723536,7	4248956,9	4708828,9	156,0	110,8
Тверская область	1714100	1885089,5	2238277,9	110,0	118,7
Тульская область	2286023,8	2741380,7	3428769,6	119,9	125,1
Ярославская область	2277159,7	2368638,5	2932409,9	104,0	123,8
г. Москва	47596162,4	51365998,9	55325340,5	107,9	107,7
Северо-Западный федеральный округ	31832323,3	40042096,1	44188126,5	125,8	110,4
Республика Карелия	1580485,1	1589190,7	1510703,2	100,6	95,1
Республика Коми	2757342,8	3152894,7	3275988,5	114,3	103,9
Архангельская область	3796031,4	5365201,6	7032106,2	141,3	131,1
Ненецкий авт. округ	54872,8	79809	124554,6	145,4	156,1
Вологодская область	2258713,8	2745995,3	2925906,6	121,6	106,6
Калининградская область	2057939,2	2633499,5	2908527,7	128,0	110,4
Ленинградская область	1883502,6	2280697,1	2546745	121,1	111,7
Мурманская область	4193586,6	4696784,2	4121850,1	112,0	87,8
Новгородская область	991841,6	1315928,8	1570883,7	132,7	119,4
Псковская область	1396157,7	1678893,6	1945546,3	120,3	115,9
г. Санкт-Петербург	10916722,5	14583010,6	16349869,2	133,6	112,1
Южный федеральный округ (по 2009 год)	42907977,5	54818647,7	62344687,3	127,8	113,7
Южный федеральный округ (с 2010 года)			45972236,7		
Республика Адыгея	459329,3	539924,4	561190,8	117,5	103,9
Республика Калмыкия	196154,5	129784,3	139466,7	66,2	107,5
Краснодарский край	12377130,7	14975874,6	17901474,5	121,0	119,5
Астраханская область	1142902,3	1325846,5	1509211,3	116,0	113,8
Волгоградская область	5392508,6	7837538,3	10040917,7	145,3	128,1
Ростовская область	12145524,3	15936742,1	15819975,7	131,2	99,3
Северо-Кавказский федеральный округ			16372450,6		
Республика Дагестан	3835802,5	4741276,2	5487421,5	123,6	115,7
Республика Ингушетия	41490,9	72178,3	93151,8	174,0	129,1
Кабардино-Балкарская Республика	1077493,9	1331895,1	1529786,4	123,6	114,9
Карачаево-Черкесская Республика	1145108,1	1466272,3	1528954,2	128,0	104,3

Продолжение табл. 2

	2007	2008	2009	% 2008 к 2007	% 2009 к 2008
Республика Северная Осетия – Алания	1084108,1	1153536,6	1476295,1	106,4	128,0
Чеченская Республика	10536,3	122535,5	134934,1	1163,0	110,1
Ставропольский край	3999888	5185243,5	6121907,5	129,6	118,1
Приволжский федеральный округ	65251521,5	82664093,4	91676600,9	126,7	110,9
Республика Башкортостан	9930587,1	14461564,1	16701383,2	145,6	115,5
Республика Марий Эл	1318309,3	1664852,6	1778336,4	126,3	106,8
Республика Мордовия	859976,5	1137399,3	1309435,7	132,3	115,1
Республика Татарстан	15455866,5	18653526,3	20740889,5	134,2	111,2
Удмуртская Республика	2277968	2680484	2808191,2	123,3	104,8
Чувашская Республика	2274590,4	2816752,2	3035402,6	123,8	107,8
Пермский край	5911254,7	7918973,7	8855436,3	133,9	111,8
Кировская область	3201565,3	4099053,6	4667465	128,0	113,9
Нижегородская область	4191338,6	5727519,2	6991572,9	136,7	122,1
Оренбургская область	3466540,6	4517376,3	5064315,9	130,3	112,1
Пензенская область	2794171,4	3458105	3850114,6	123,8	111,3
Самарская область	7847970,2	9310245,7	8464358,2	118,6	84,3
Саратовская область	3370698,1	3780746,7	4680045,6	112,2	123,8
Ульяновская область	2350684,8	2437494,7	2729653,8	103,7	112,0
Уральский федеральный округ	26315955,5	32887041,9	34500013,1	124,9	104,9
Курганская область	1023839,7	1185882,9	1541051,8	115,8	129,9
Свердловская область	11575535,5	14665105,5	16951908,7	126,7	115,6
Тюменская область	6595702,9	7794635,4	8745110,1	118,2	112,2
Ханты-Мансийский авт. округ – Югра	3136629,5	3434373,4	3751535,2	109,5	109,2
Ямало-Ненецкий авт. округ	617744,1	680230,1	805211,4	110,1	118,4
Челябинская область	7120877,4	9241418,1	7261942,5	129,8	78,6
Сибирский федеральный округ	34569694,3	43972441,5	47242982,4	127,2	107,4
Республика Алтай	97877,2	132107,7	138567,7	135,0	104,9
Республика Бурятия	1093893,2	1493177,2	2072895	136,5	138,8
Республика Тыва	159590	206338,1	251969,6	129,3	122,1
Республика Хакасия	990366,3	1256146,8	1294371,3	126,8	103,0
Алтайский край	4654020,3	5861417,7	6069098,6	125,9	103,5
Забайкальский край	959205,1	1194972,6	1661778,3	124,6	139,1
Агинский Бурятский авт. округ	87551,6				
Красноярский край	5713781,7	6735842,1	6913255,8	117,9	102,6
Иркутская область	3534293,9	4414403,1	4894960,9	124,9	110,9
Усть-Ордынский Бурятский авт. округ	16059,4				
Кемеровская область	6770379,7	8318961,8	9125307	122,9	109,7
Новосибирская область	3633678,4	6020274,3	5974418,9	165,7	99,2
Омская область	4152688,9	5099886,8	5411492,4	122,8	106,1
Томская область	2809919,6	3238913,3	3434866,9	115,3	106,1
Дальневосточный федеральный округ	13117460	15614715,6	17502554,3	119,0	112,1
Республика Саха (Якутия)	3054700,5	3421691,4	3692550,1	112,0	107,9
Камчатский край	534260,3	605724	757276,9	113,4	125,0
Корякский авт. округ	7520,4				
Приморский край	3048546,6	4002235,1	4336594,4	131,3	108,4
Хабаровский край	2726678,4	2978848,5	3424657,5	109,2	114,9
Амурская область	828181,3	1061735,6	1315723,9	128,2	123,9
Магаданская область	209145,8	300769,9	356676,5	143,8	118,6
Сахалинская область	2447024,5	2915714,8	3231984,2	119,2	110,8
Еврейская автономная область	250757,7	296231,9	358033,3	118,2	120,9
Чукотский авт. округ	18164,9	31764,4	29057,5	174,9	91,5

2) постепенное уменьшение спроса на ряд традиционных социально-бытовых услуг (прокат, фотоуслуги, ремонт обуви), которые вытесняются возросшей технологической оснащенностью домашнего хозяйства (табл. 3);

3) расширение сегмента услуг, ориентированных на высокодоходные группы населения и основанных на стремлении к улучшению качества жизни, мобильности и рациональному использованию свободного времени (индустрия красоты, автосервис, услуги по уходу за детьми, больными и др.).

Решением проблемы развития бытового обслуживания населения региона может стать кластерный подход.

История бытового обслуживания – это путь от промысловой кооперации ремесленников к государственному предприятиям, сеть которых являлась неотъемлемой частью инфраструктуры любого региона. В 60-е годы сформировалась самостоятельная отрасль народного хозяйства – бытовое обслуживание населения с развитой материально-технической базой и высокой численностью квалифицированных профессиональных кадров. В 90-е годы произошел развал единой государственной структуры народнохозяйственного комплекса, в результате которого исчезла отрасль бытового обслуживания населения, упразднено Министерство бытового обслуживания РСФСР. Часть координационных функций министерства было передано постановлением правительства в ОАО «Рос-

бытсоюз», которые в настоящее время не имеет ни средств, ни законных рычагов воздействия на прогрессирующую ситуацию упадка сферы бытовых услуг. Таким образом, сложилось положение, при

котором управление бытовым обслуживанием на федеральном уровне каким-либо госорганом не осуществляется.

Таблица 3

*Структура бытовых услуг населению**(в процентах к итогу)*

	2008	2009	2010	
			%	млрд руб.
Все оказанные услуги	100	100	100	471
в том числе:				
ремонт и пошив обуви	2,3	2,3	2,1	10
ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий	7,2	6,7	6,2	29
ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий	5,2	4,9	4,8	23
техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, машин и оборудования	26,0	26,5	27,1	127
изготовление и ремонт мебели	3,2	3,2	3,0	14
химическая чистка и крашение	0,8	0,7	0,7	3
услуги прачечных	0,5	0,5	0,4	2
ремонт и строительство жилья и других построек	30,2	29,4	30,0	141
услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий	2,0	2,0	1,9	9
услуги бань и душевых	2,2	2,5	2,5	12
услуги парикмахерских	7,8	8,3	8,1	38
услуги по прокату	0,7	0,7	0,7	3
ритуальные услуги	7,2	7,8	8,0	38
прочие бытовые услуги	4,7	4,5	4,5	21

Из нормативного регулирования деятельности предприятий бытового обслуживания налицо только Правила бытового обслуживания населения, которые регулируют лишь самые общие взаимоотношения производителя и потребителя бытовых услуг. Вместе с тем в бытовом обслуживании подлежит регулированию работа химчисток, прачечных, парикмахерских, ритуальных услуг, изготовления одежды по заказам населения, ремонт обуви, бытовой техники и т. п., всего более 25 видов услуг и работ, связанных с риском для клиента с точки зрения его безопасности и не нанесения материального ущерба. Отсутствуют какие-либо рекомендации по учету и отчетности деятельности предприятия бытового обслуживания. Нормативная база регулирования деятельности предприятий бытового обслуживания осталась на уровне 1990 г. Подсчитано, что назрела насущная необходимость в утверждении и переутверждении более 80 тысяч всевозможных нормативов, ГОСТов, стандартов и т. п. Однако нет ни одной организации, которая бы имела право вводить какие-либо правила деятельности по видам бытовых услуг.

Рыночные механизмы управления бытовым обслуживанием формируются стихийно и не регулируются ни одним федеральным законом. На уровне субъектов федерации также отсутствуют какие-либо законодательные акты по управлению сферой бытового обслуживания. Подготовка кадров упала в 6 раз, переподготовка кадров не производится. Научные исследования в области бытовых услуг ведутся вяло.

В пользу к развитию бытового обслуживания в регионе можно привести следующие обстоятельства. На наш взгляд, в решении вопроса о кластерном подходе к организационным формам управ-

ления бытовым обслуживанием населения следует исходить следующих обстоятельств:

а) основная работа по организации обслуживания населения ложится на региональный и муниципальный уровень;

б) организация ресурсного обеспечения и финансирования бытового обслуживания, как правило, осуществляется на региональном уровне;

в) единое нормативно-правовое обеспечение и организационно-методическое сопровождение деятельности сферы бытового обслуживания – на федеральном уровне.

Поэтому мы согласны с мнением той части научных работников и практиков, которые считают, что не следует слепо копировать зарубежный опыт «цеховизма» (палаты, гильдии, цехи), а возможно, опираясь на исторический опыт развития отраслевой структуры бытового обслуживания, идти по пути создания юридическими лицами в сфере бытового обслуживания своих отраслевых объединений и гражданам – соответствующих общественных организаций. Наконец, можно модернизировать опыт промысловой и потребительской коопераций – прародителя отрасли бытового обслуживания:

- на федеральном и региональном уровне организовать координирующий орган поддержки и развития бытового обслуживания регионов (республик, краев, областей, губерний) – типа союза, совета;

- на муниципальном уровне (при органах самоуправления) – профессиональные ассоциации, объединения однопрофильных организаций, предпринимателей, ремесленников.

Это позволило бы, на наш взгляд, возродить на негосударственной основе новые организаци-

онно-правовые формы управления экономическими субъектами и создать условия, способствующие возрождению и развитию бытового обслуживания населения.

Для решения проблемы, на наш взгляд, необходимы следующие меры:

1) разработка и реализация муниципальными образованиями региона концепций, программ, планов развития бытового обслуживания населения;

- привлечение инвестиций в сферу бытового обслуживания путем стимулирования использования организациями форм финансовой государственной поддержки на реализацию инвестиционных проектов и продвижение перспективных бизнес-проектов;

- развитие сетевых и франчайзинговых форм ведения бизнеса;

- развитие комплексных организаций бытового обслуживания типа «мультисервис», предоставляющих три и более вида услуг повседневного спроса, что способствует росту их популярности у населения и экономической эффективности предприятий;

2) недостаток квалифицированных кадров в сфере бытового обслуживания:

а) отсутствие в регионе системы подготовки профессиональных кадров по некоторым видам сервисных услуг (ритуальные, услуги химическая чистка и др.);

б) непрестижность профессий бытового обслуживания;

3) низкие стандарты качества обслуживания населения:

а) наличие значительной доли неформальной экономики в сфере бытового обслуживания населения;

б) большое количество жалоб населения в органы по защите прав потребителей на недостатки бытового обслуживания.

Для решения проблемы необходимы:

- разработка и реализация совместно с органами по сертификации механизма привлечения организаций к добровольной сертификации предоставляемых услуг;

- создание системы категорирования организаций сферы бытовых услуг с выдачей свидетельства о присвоении категории, которое является средством информирования потребителей об уровне и качестве оказываемых услуг;

- создание и активная деятельность профессиональных объединений предпринимателей и образовательных учреждений, обеспечивающих подготовку кадров разного уровня для хозяйствующих субъектов бытового обслуживания.

Рассмотрим данную проблему на примере Московской области (табл. 4).

Таблица 4

Объем бытовых услуг населению, тыс. руб., значение показателя за год, Московская область

	2007	2008	2009	% к 2007 г.	% к 2008 г.
Всего	31097147,8	36199812,3	37433405,5	120,4	103,4
Ремонт, окраска и пошив обуви	316019,4	333293,7	340457,9	107,7	102,1
Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий	1275061	1300828,6	1219686,7	95,6	93,7
Ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий	1467972,8	1520570,1	1249468,9	85,1	82,2
Ремонт и техническое обслуживание транспортных средств, машин и оборудования	3402954,4	5240020	5594629,1	164,4	106,8
Изготовление и ремонт мебели	630434,6	655555,6	375071,4	59,5	57,2
Услуги предприятий по прокату		337079,5	352083,1	-	104,5
Химическая чистка и крашение	181998	200321,5	196299,5	107,9	98,0
Услуги прачечных	177343,4	183497,6	171409,1	96,7	93,4
Ремонт и строительство жилья и других построек	18968197,4	21321204	22514678,5	118,7	105,6
Услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий	142027,8	147402,9	148503,1	104,6	100,7
Услуги бань и душевых	386488,2	453921,2	488088,8	126,3	107,5
Услуги парикмахерских	1966579,1	2075807,8	2119277,7	107,8	102,1
Услуги предприятий по прокату	315923				
Ритуальные услуги	1427245,8	1967278,4	2218681,5	155,5	112,8
Прочие виды бытовых услуг	438902,9	463031,4	445070,2	101,4	96,1

Несмотря на положительные в целом показатели экономического развития отрасли, в 2009 году заметен ощутимый спад (табл. 4). В результате анализа современного состояния рынка бытового обслуживания Московской области выявлены наиболее значимые проблемы:

1) неразвитая инфраструктура бытового обслуживания:

а) дефицит стационарной сети бытового обслуживания в районах массовых застроек, а также в сельской местности;

б) низкий уровень развития выездных форм оказания услуг;

в) неразвитая система межтерриториальных и интеграционных связей организаций бытового обслуживания для реализации совместных проектов, способствующих развитию рынка бытовых услуг;

г) отсутствие эффективной региональной финансовой поддержки и поддержки муниципальных органов власти.

Кроме того, в Московской области отсутствует концепция стратегического развития бытового

обслуживания на среднесрочную перспективу. Как показывает более глубокий анализ показателей экономического развития Московской области, в последнее время наблюдается тенденция более пристального внимания со стороны муниципальных органов власти к развитию торговой деятельности на их территории и в меньшей степени к развитию бытового обслуживания населения.

В большинстве муниципальных образований Московской области все еще нет статистических данных по количеству предприятий бытового обслуживания на их территории, по наименованию отраслей, формам собственности. Также необходимо узнать мнение населения данной территории, какие именно услуги более предпочтительны

и в каком объеме. В каждом районе потребности в бытовых услугах свои: в зависимости от удаленности от Москвы, экономического и социального состояния района, специфики промышленных предприятий, находящихся в данном муниципальном образовании.

На наш взгляд, кластерный подход позволит объединить функционирующие, конкурирующие и тесно взаимосвязанные между собой хозяйствующие субъекты бытового обслуживания муниципальных образований Московской области под патронажем департамента потребительского рынка товаров и услуг правительства Московской области в форме коммерческого партнерства.

Библиографический список

1. Ведомственная целевая программа министерства потребительского рынка и услуг Московской области «Развитие потребительского рынка и услуг на территории Московской области в 2011 году».
2. Информационный материал, характеризующий состояние рынка платных и бытовых услуг в РФ. Россия в цифрах : краткий стат. сб. – М., 2008–2010.
3. Егорова С. К. Бытовое обслуживание населения: современное состояние и проблемы развития (региональный аспект) // Сборник научных трудов ПВГУС. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010.
4. Россия в цифрах. 2011 : стат. сб. – М., 2011.
5. Российский статистический ежегодник. 2011. – М., 2011.
6. Платное обслуживание населения в России. 2011 : стат. сб. – М., 2011.
7. Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России. 2010 : стат. сб. – М., 2010.

S. K. Egorova*

**Egorova Stella, Doctor of Economic sciences, Professor of
Moscow Institute of State and Corporate Management, Moscow
kafedra.bufk@yandex.ru*

CLUSTER APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF PUBLIC SERVICES

Key words: service sphere, public services for population, regional development, cluster approach.

The article deals with the present problems of public services for population in the region, the author suggests the development concept.

© Егорова С. К., 2012

УДК 61; 658.6

Л. В. Глухова*

*Глухова Людмила Владимировна, доктор экономических наук, доцент
Волжский университет имени В. Н. Татищева, г. о. Тольятти
prof.glv@ya.ru

Е. Н. Золотарева*

*Золотарева Екатерина Николаевна, соискатель
Тольяттинский государственный университет, г. о. Тольятти
kate_tlt@inbox.ru

СИСТЕМА ИЗМЕРЕНИЯ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: качество деятельности, качество медицинских услуг, элементы системы качества.

Рассматривается определение системы показателей для измерения качества деятельности организации на примере медицинских учреждений Самарской области. Инструментом измерения выбрана модель Кано. Описан процесс предоставления услуг в деятельности медицинских учреждений. Определены элементы управления учреждением, влияющие на качество медицинских услуг. Рассмотрен объем их применения в медицинских учреждениях Самарской области. Описан метод построения стратегического профиля организации, который позволит управлять уровнем качества медицинских услуг с позиций основных идей модели Кано.

В условиях усиления конкурентной борьбы организации вынуждены все больше обращать внимание на проблемы качества. Потребители становятся более требовательными и ожидают высокий уровень качества. Также это касается и сферы здравоохранения, где помимо высокого качества деятельности медицинским учреждениям необходимо предоставлять услуги в соответствии с многочисленными стандартами всех уровней управления. Медицинские учреждения являются сферой услуг, поэтому их продукцией будем считать услугу. Таким образом, учреждения здравоохранения производят медицинские услуги.

Рассматривая категорию «Качество», необходимо определить ее с позиции области услуг. По нашему мнению, качество услуг – это удовлетворение требований потребителя. Поэтому фокусирование на потребителе, в нашем случае на паци-

ентов, и определяет основную деятельность по качеству услуг в медицинских учреждениях. Важными инструментами для такой деятельности являются анализ требований потребителя, контроль качества услуги, измерение удовлетворенности пациентов, обратная связь с потребителями [1].

Чтобы предлагать пациентам высококачественные услуги, любому учреждению необходимо контролировать процессы их предоставления. Хорошо отлаженные процессы обеспечивают неизменный уровень качества. Основная сложность состоит в том, чтобы точно определять наиболее существенные составляющие процесса предоставления медицинских услуг для последующего анализа и оценки реализации стандартов. На рис. 1 изображен поэтапный процесс предоставления медицинской услуги с выделением показателей на каждом этапе работы.



Рис. 1. Процесс предоставления услуги в деятельности медицинского учреждения

Технологические и операционные показатели – это краткосрочные показатели, которые отслеживаются ежедневно. Анализ некоторых составляющих процесса оказания услуг производится даже чаще, для обеспечения высокого уровня их качества. Высокие технологические или операционные показатели эффективности гарантируют качественные услуги, что, в свою очередь, ведет к увеличению удовлетворенности пациентов.

Каким же образом можно достигнуть цели учреждения, а также добиться высокого уровня показателей на всех этапах деятельности?

Рассматривая типовой набор показателей, характеризующих качество деятельности организаций, предоставляющих услуги, для медицинских учреждений прием следующий набор показателей качества:

- количество претензий пациентов;
- индекс удовлетворенности пациентов;
- количество отказов от лечения;
- любезность и ответственность обслуживающего персонала;
- стоимость качества (соотношение расходов на качество к потерям из-за плохого качества).

Данные показатели можно получить на основании статистических данных учреждения и анкетирования сотрудников и пациентов учреждения.

Основываясь на международных стандарты ИСО 9000 в системе качества организации свое отражение должны найти 20 элементов [2]. Стандарт описывает минимальный набор элементов системы качества, который предприятию необходимо выполнить для доказательства своей способности производить качественный товар. Предлагаем измененный набор, состоящий из 16 элементов системы качества, который должно иметь учреждение для предоставления медицинских услуг:

Элемент 1. Ответственность руководства. Цель – разработка политики в области качества: построение системы качества, организационная структура учреждения, распределение ответственности и полномочий в системе качества, создание группы по обеспечению качества и назначение уполномоченного по качеству, обеспечение надзора за деятельностью по обеспечению качества со стороны высшего руководства.

Элемент 2. Система качества. Цель – создание в учреждении эффективно действующей системы качества: структура управления качеством, документация в системе управления качеством, распределение ответственности, рабочие группы по качеству.

Элемент 3. Периодический анализ контрактов. Цель – координация анализа контрактов внутри учреждения и с пациентами: распределение ответственности за контроль контрактов, контроль графика выполнения услуги.

Элемент 4. Управление документацией. Цель – своевременное предоставление необходимой информации в системе качества: документооборот

предприятия, порядок внесения изменений в документацию, архивация данных.

Элемент 5. Закупка сырья и оборудования. Цель – обеспечение качества поставок субпоставщиков: оценка субподрядчиков, проверка закупленной техники и медикаментов.

Элемент 6. Предоставляемая услуга. Цель – проверка качества исполнения, соответствие срокам и получение положительного результата после получения услуги.

Элемент 7. Идентификация продукции и прослеживаемость. Цель – возможность прослеживаемости услуги на всех этапах лечения, учет на всех стадиях жизненного цикла услуги.

Элемент 8. Управление процессами. Цель – обеспечение качества на этапах предоставления.

Элемент 9. Контроль. Цель – подтверждение выполнения заданных требований к услуге: входной контроль поступающего пациента (диагноз), контроль и испытания в процессе лечения, выходной контроль конечной услуги (выздоровление).

Элемент 10. Действия с несоответствующей услугой. Цель – принятие мер при ненадлежащем предоставлении услуги.

Элемент 11. Корректирующие воздействия. Цель – поиск и устранение причин неправильного предоставления услуги: работа с пациентами, устранение причин появления дефектов, внесение изменений в методики и инструкции.

Элемент 12. Управление регистрацией данных о качестве. Цель – сохранение информации по обеспечению качества для ее анализа и предоставления доказательств качества пациенту: хранение данных по качеству.

Элемент 13. Внутренние проверки качества. Цель – определение эффективности системы качества и путей ее улучшения: план проведения внутренних проверок, отчеты по результатам проверки, корректирующие мероприятия по результатам проверок.

Элемент 14. Подготовка кадров. Цель – овладение всеми работниками учреждения навыками по обеспечению качества работы: описание обязанностей, требования к квалификации, потребность в повышении квалификации, план повышения квалификации.

Элемент 15. Техническое обслуживание. Цель – проведение обслуживания после лечения.

Элемент 16. Статистические методы. Цель – внедрение подходящих статистических методов контроля: определение адекватных статистических методов для проверки процесса.

Наличие в деятельности учреждения всех вышеперечисленных элементов, использование и исполнение их на 100% является гарантией предоставления высокого качества медицинских услуг. Также за счет того, что учреждение начнет работать, основываясь на выявленных элементах, в учреждении автоматически сформируется система качества. Другими словами можно сказать, что это и есть элементы системы качества.

В ходе анализа были исследованы медицинские учреждения Самарской области, а именно МУЗ «Центральная городская больница г. о. Жигулевск» (МУЗ ЦГБ г. о. Жигулевск), МУЗ Клиническая больница № 5 г. о. Тольятти (МУЗ КБ № 5), МУЗ Городская больница № 2 им. В. В. Баныкина г. о. Тольятти (МУЗ ГБ № 2 им. В. В. Баныкина), МУЗ Детская многопрофильная больница № 1 г. о. Тольятти (МУЗ ДМБ № 1). По каждому пункту выделенных элементов системы качества был определен процент его исполнения в анализируемых больницах. За эталон взят норматив в 100% исполнения каждого элемента. На основании нормативных документов стандартов был вычислен нор-

мативный процент каждого элемента системы качества, который является характерным для всех учреждений здравоохранения Российской Федерации, так как основными нормативными стандартами использовались данные именно России [3].

На основании исследования медицинских учреждений Самарской области выявлено, что от норматива во всех составляющих элементов по каждому пункту не выполняется на 46,3-55%. Поэтому качество услуг в медицинских учреждениях выполняется не на должном уровне. В табл. 1 представлено долевое соотношение выполнения каждого из пунктов элементов системы качества медицинских услуг.

Таблица 1

Долевое соотношение выполнения каждого из пунктов элементов системы качества услуг в медицинских учреждениях Самарской области

Наименование элементов	МУЗ ЦГБ г. о. Жигулевск	МУЗ КБ №5	МУЗ ГБ №2 им. Баныкина	МУЗ ДМБ №1	Норматив
1. Ответственность руководства	85,5%	89,3%	82,4%	81,1%	100%
2. Система качества	35%	44%	38%	29%	100%
3. Периодический анализ контрактов	12%	16%	14,3%	12,6%	100%
4. Управление документацией	69%	78%	78,9%	79,4%	100%
5. Закупка сырья и оборудования	50,4%	71,2%	68,9%	48,5%	100%
6. Предоставляемая услуга	94%	96%	98%	96%	100%
7. Идентификация продукции и прослеживаемость	16%	29%	25,6%	22,4%	100%
8. Управление процессами	13,2%	14,3%	14,1%	12,3%	100%
9. Контроль	58,9%	68,8%	69,4%	70,1%	100%
10. Действия с несоответствующей услугой	52,3%	62,1%	61,2%	60,3%	100%
11. Корректирующие воздействия	72,1%	78,9%	75,2%	71,1%	100%
12. Управление регистрацией данных о качестве	12,1%	14,1%	13,4%	13,5%	100%
13. Внутренние проверки качества	57,8%	59,4%	59,1%	58,5%	100%
14. Подготовка кадров	69,3%	75,9%	76,4%	73,2%	100%
15. Техническое обслуживание	32,4%	45,2%	45,1%	44,8%	100%
16. Статистические методы	12%	13%	13,2%	12,9%	100%

Из таблицы следует вывод, что в сфере здравоохранения отсутствует системный подход к обеспечению качества услуг, так как на 100% не выполняется ни один элемент системы качества. На

рис. 2 схематично изображено отличие нормативного уровня использования элементов от фактического. Наименования элементов обозначены цифрой по порядку, идущему в соответствии с табл. 1.



Рис. 2. Динамика элементов системы качества услуг в медицинских учреждениях Самарской области

Видно, что менее чем на 50% выполняются следующие 6 элементов системы качества: периодический анализ контрактов, идентификация продукции и прослеживаемость, управление процессами, управление регистрацией данных о качестве, техническое обслуживание, статистические методы. Именно на них следует в первую очередь обращать внимание в деятельности учреждения.

Необходимо провести документирование деятельности по исполнению по каждому из элементов, особое внимание уделяя элементам системы качества с самыми низкими процентами. Для этого разрабатываются стандарты деятельности каждого элемента, создаются должностные инструкции, проверяется организационная структура.

В результате выявленных элементов был построен стратегический профиль медицинской услуги, в котором описаны критерии качества деятельности учреждения. Он представляет собой ориентир дальнейшего развития по конкретным направлениям [4]. Чтобы реализовать все 5 этапов процесса предоставления услуг в медицинском учреждении, надо учитывать особенности стратегического планирования и прогнозирования деятельности в условиях нестабильного рынка. Объектами управления качества услуги являются все элементы, образующие петлю качества. Под петлей качества в соответствии с международными стандартами ИСО понимают замкнутый в виде кольца жизненный цикл услуги. Соответствие нормативным данным медицинского учреждения

позволит повысить качество ее деятельности. Достигнуть соответствия нормативных показателей профиля цикла медицинской услуги можно только при наличии использования в деятельности элементов системы качества.

Применение элементов системы качества в медицинских учреждениях становится значительным конкурентным преимуществом и может быть использовано в качестве инструмента в системе измерения качества. Данные элементы можно использовать в любом медицинском учреждении, функционирующем в любой отрасли здравоохранения. Различным будет лишь наполнение элементов системы качества в зависимости от специфики рода деятельности.

Библиографический список

1. Глухова Л. В. Управление затратами на качество функционирования социально-экономических систем // Вестник Самарского государственного экономического университета. Серия «Экономика». № 6. – Самара : Изд-во СГЭУ, 2008. – С. 21–26.
 2. Глухова Л. В. Интеграция подходов к управлению инновационными процессами экономических систем // Вестник ПВГУС. Серия «Экономика». № 5. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2009. – С. 9–19.
 3. Золотарева Е. Н. Управление качеством медицинских услуг на основе стандартизации / Е. Н. Золотарева, Л. В. Глухова // Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. Раздел «Экономика». № 1. – Тольятти, 2011. – 354 с.
 4. Золотарева Е. Н. Резервы повышения качества услуг медицинских учреждений. Современные тенденции в науке: новый взгляд : сб. науч. тр. по мат-лам междунар. заоч. науч.-практ. конф. (29 ноября 2011 г.) : в 9 ч. Ч. 7 / М-во обр. и науки РФ. – Тамбов : Изд-во ТРОО «Бизнес – Наука – Общество», 2011. – 163 с.
-

L. V. Glukhova*

**Glukhova Lyudmila, Doctor of Economic sciences, professor of Volga University of V.N. Tatishchev, Togliatti*
prof.glv @ ya.ru

E.N. Zolotareva*

**Zolotareva Ekaterina, applicant of Togliatti State University, Togliatti*
kate_tlt@inbox.ru

ASSESSMENT OF HEALTH CARE IN MEDICAL INSTITUTIONS OF SAMARA REGION

Key words: quality of work, quality of medical services, elements of quality system.

The article considers the system of indicators used for assessment of the quality of organization activity by example of medical institutions of Samara region. Kano model was chosen as the measurement tool for such assessment. The process of providing services in medical institutions is described in this work. The author defines the elements of the organization management that influence the quality of medical services, and considers the extent of their use in medical institutions of Samara region. A method of forming the strategic profile of the organization is described, making it possible to control the quality of medical care according to the basic principles of Kano model.

© Глухова Л. В., Золотарева Е. Н., 2012

УДК 338

Л. В. Кузнецова***Кузнецова Людмила Владимировна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**kaf_eio@tolgas.ru*

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ОБСЛУЖИВАНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СЕРВИСА: МЕТОДИКА 36.6

Ключевые слова: сфера сервиса, процесс обслуживания, управление, оценка процесса управления, методика 36.6.

Обосновывается необходимость управления обслуживанием на предприятиях сферы сервиса, определяются этапы управленческого процесса, предлагается новая методика оценки состояния данного процесса.

Увеличение потребления услуг в странах с высокоразвитой рыночной экономикой является одним из самых значимых явлений экономической жизни начала XXI века. Сфера сервиса в развитых странах давно уже является одним из важнейших механизмов общеэкономического и социального развития страны. В России сейчас около 60% ВВП и почти 70% от общей численности занятых в экономике приходится именно на сферу сервиса, потребление услуг начинает преобладать над потреблением многочисленных материальных благ, что делает исследования в этой области особенно актуальными.

Резкое расширение рынка услуг повлекло за собой рост числа конкурирующих предприятий. Главным фактором успеха становится способность предприятия к удовлетворению запросов потребителей. Качество обслуживания становится одним из приоритетных направлений деятельности не только менеджеров, но и высших руководителей предприятий сферы сервиса. Однако решение ключевой проблемы – возможного разрыва между ожиданием клиента и фактическим восприятием полученной услуги – является на сегодняшний день весьма затруднительным делом. Согласно ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения» обслуживанием называется деятельность исполнителя при непосредственном контакте с потребителем услуги. Процесс обслуживания требует постоянного управления. Поскольку всегда будут существовать элементы осознанного покупательского риска в потреблении услуг, то управление обслуживанием как важная часть процесса предоставления услуг должно быть направлено на минимизацию этого риска.

Среди факторов, определяющих необходимость управления обслуживанием на предприятиях сферы сервиса, можно выделить следующие: высокий уровень оттока клиентов, связанный с качеством обслуживания; недостаточный уровень мотивации сотрудников; недостаточная эффективность системы управления качеством обслуживания; рост предприятия, в том числе за счет слияний и поглощений; желание укрепить конкурентные позиции своего бизнеса и обеспечить максимальное соответствие структуры бизнеса его

амбициозным целям; изменение рыночных условий – изменение объема спроса, изменение требований клиентов и т. д.

Сущность управления можно понять через описание его состава, структуры и др. Мы предлагаем выделить в качестве основных следующие этапы управленческого процесса:

1. Проблематизация.
2. Прогнозирование-планирование.
3. Мотивация.
4. Организация.
5. Координация и контроль.
6. Анализ.

Учитывая вышесказанное, управление обслуживанием на предприятиях сферы сервиса можно определить как целенаправленное, непрерывное воздействие (включающее в себя постановку проблемы, прогнозирование, планирование, мотивацию, организацию, координацию, контроль и анализ) на процесс обслуживания в интересах его упорядочения, оптимального функционирования и развития.

Внедряя в практику предприятия различные управленческие решения, очень важно оценивать не только их результат, но и состояние самого процесса управления. Мы предлагаем использовать для этой цели разработанную методику оценки состояния процесса управления обслуживанием на предприятиях сферы сервиса – методику 36.6. Суть ее заключается в следующем. Каждый этап управленческого процесса разбивается на шесть уровней освоения от элементарного (первого) до прогрессивного (шестого). Минимально необходимые требования для освоения каждого уровня четко прописаны и заранее известны на предприятии (табл. 1). Экспертная комиссия, в состав которой входят как внешние наблюдатели, так и специалисты с самого предприятия, делает заключение о соответствии каждого из шести этапов управленческого процесса определенному уровню освоения. Затем выставляется балльная оценка из расчета 1 уровень – 1 балл, таким образом, максимальная оценка этапа процесса управления может составлять 6 баллов, а максимальная оценка управленческого процесса в целом – 36 баллов.

Таблица 1

Шесть уровней освоения процесса управления обслуживанием на предприятии сферы сервиса

	1. уровень	2. уровень	3. уровень	4. уровень	5. уровень	6. уровень
Проблематизация	- низкий уровень проблематизации характеризуется главным образом интуитивным ощущением исследователя о противоречиях в системе управления. Простая формулировка вопроса без дальнейшего превращения его в проблему как предмет исследования	- использование готовых алгоритмов постановки и решения типовых задач и проблем; - формулировка проблемы определена слишком широко или ее сложно детализировать	- описание проблемы с помощью наиболее распространенных способов, которые не всегда отражают эффективную методологию работы с проблемой; - использование ограниченного числа методик постановки проблемы (1–2 методики)	- использование большого числа методик постановки проблемы (более трех); - формулировка проблемы ясна и конкретна, легко поддается детализации	- повышение степени проблематизации за счет добавления вариативной части в форме вопросов (например, «как изменится решение, если ...?» и др.)	- исследование проблемы во взаимосвязи с целями и стратегией предприятия, поиск новых форм решения и разработка новых проектов
Планирование	- реализация плановых управленческих решений без предварительного прогнозирования результатов или без учета прогнозов	- оперативные плановые управленческие решения базируются на результатах прогнозирования; - соблюдение принципов прогнозирования и планирования процесса обслуживания; - использование эвристических методов прогнозирования	- тактические плановые управленческие решения базируются на результатах прогнозирования; - на предприятии разработаны процедуры прогнозирования, принятия и реализации плановых решений по управлению процессом обслуживания	- стратегические плановые управленческие решения базируются на результатах прогнозирования; - возможность корректировки плановых решений в процессе их реализации	- непрерывность и стабильность прогнозной деятельности и планов по управлению обслуживанием; - разработка вариантов прогноза исходя из вариантов прогнозистического фона	- мониторинг рыночной ситуации в процессе осуществления прогнозных мероприятий и реализации плановых управленческих решений; - использование формализованных методов прогнозирования
Мотивация	- выявление ожиданий обслуживающего персонала от работы на предприятии; - разработана система показателей, отражающая качество работы обслуживающего персонала (доля клиентов, обратившихся повторно; доля неудовлетворенных клиентов; доля квалифицированного персонала и др.); - мониторинг качества работы обслуживающего персонала	- построена и внедрена в управленческий процесс система нематериальной мотивации обслуживающего персонала; - разработана методика оценки уровня мотивации обслуживающего персонала; - мониторинг уровня мотивации обслуживающего персонала	- обслуживающий персонал самостоятельно решает проблемы в рамках зоны своей компетенции; - обслуживающий персонал имеет возможность профессионального роста, периодически повышает свою квалификацию	- построена и внедрена в управленческий процесс система материальной мотивации обслуживающего персонала; - обслуживающий персонал участвует в обсуждении и принятии решений по управлению процессом обслуживания	- обслуживающий персонал берет на себя ответственность за конечный результат работы; - обслуживающий персонал лоялен по отношению к предприятию	- обслуживающий персонал инициирует совершенствование деятельности предприятия; - персонал ставит интересы предприятия выше личных интересов
Организация	- ответственность и полномочия распределены среди персонала, занятого в процессе обслуживания	- персонал, занятый в процессе обслуживания, удовлетворен режимом труда и отдыха; - персонал, занятый в процессе обслуживания, удовлетворен условиями труда и оснащенностью рабочего места	- персонал, занятый в процессе обслуживания, удовлетворен информационным и методическим обеспечением деятельности; - персонал, занятый в процессе обслуживания, удовлетворен материально-техническим обеспечением деятельности	- персонал, занятый в процессе обслуживания, удовлетворен финансовым обеспечением деятельности	- на предприятии развита культура обслуживания	- в должностных инструкциях четко прописаны обязанности по обслуживанию потребителей; - разработаны и внедрены в деятельность предприятия стандарты обслуживания потребителей
Координация и контроль	- четкая постановка целей контрольных мероприятий, ориентация на результаты; - осуществляется заключительный контроль; - контроль осуществляется руководителем или специально назначенными для этого лицами (группой контроля, проверяющими)	- установлены стандарты и выработаны показатели результативности; - разработаны и внедрены простые гибкие процедуры контроля в процессе управления обслуживанием; - результаты процедуры контроля учитываются и используются в деятельности предприятия сферы коммунальных услуг	- осуществляется предварительный и текущий контроль; - возможна корректировка управленческих решений в процессе их реализации; - используются общенаучные методические приемы контроля (анализ, аналогия, моделирование, абстрагирование, эксперимент и др.); - контролирующие мероприятия своевременны	- реализован принцип преемственности решений в процессе управления обслуживанием; - решения, принимаемые на различных этапах процесса управления обслуживанием, согласованы; - суммарные затраты на проведение контроля не превышают получаемой в результате выгоды	- развита взаимозависимость этапов управленческого процесса; - используются специфические приемы контроля (приемы экономического анализа, экономико-математические методы, методы теории вероятностей и математической статистики)	- самоконтроль производителей услуг, связанных с управлением процессом обслуживания, при полностью социализированных нормах поведения
Анализ	- проводится ретроспективный анализ процесса обслуживания на предприятии; - используются методы общэкономического анализа (сравнение, графический, балансовый узкая, цепных подстановок, арифметических разниц и т. д.)	- проводится перспективный анализ процесса обслуживания на предприятии; - соблюдается принцип единства анализа и синтеза	- проводится анализ рынка коммунальных услуг; - результаты анализа учитываются и используются в деятельности предприятия сферы коммунальных услуг	- проводится анализ потребителей услуг и взаимодействия с ними предприятия сферы услуг	- проводится анализ качества управленческих решений на предприятии; - используются методы статистического анализа (средних и относительных величин, обработки рядов динамики, индексный, корреляционный анализ и т. д.)	- проводится анализ качества процесса обслуживания и его влияния на предприятие в целом; - используются методы математического анализа (матричные, линейное и нелинейное программирование, теория графов, игр и т. д.)

Преимущества внедрения данной методики в практику предприятий сферы сервиса очевидны:

- обеспечение достижения стратегических целей предприятия сферы сервиса;
- возможность перевода качественных изменений в количественную форму;
- простота и экономичность использования;
- наглядность результатов оценки состояния этапов процесса управления обслуживанием, в том числе и в динамике;
- повышение мотивации персонала к достижению целей предприятия сферы сервиса;
- ускорение процесса получения знаний;

- возможность сосредоточения на главных аспектах управления обслуживанием определенного предприятия в конкретных условиях;

- ориентация на внедрение прогрессивных методик и инноваций в деятельность предприятия сферы сервиса;

- возможность использования полученной оценки для планирования и анализа деятельности предприятия сферы сервиса;

- повышение конкурентоспособности предприятия сферы сервиса.

Методика 36.6 разрабатывалась для применения на предприятиях сферы сервиса, однако на ее основе легко разработать модификацию, ориентированную на ваш бизнес.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения».
2. 20 Keys to Workplace Improvement (Manufacturing & Production) / Iwao Kobayashi // Productivity Press; Rev Sub edition. – 1995. – 302 p.
3. Кузнецова Л. В. Управление обслуживанием на предприятиях сферы услуг // Российское предпринимательство. – 2009. – № 12 (1). – С. 136–141.

L. V. Kuznetsova*

*Kuznetsova Ludmila, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru

ASSESSMENT OF SERVICE MANAGEMENT PROCESS AT ENTERPRISES OF SERVICE SPHERE: 36.6 METHOD

Key words: service sphere, service process, management, assessment of management process, 36.6 method.

The author proves the necessity of service management at the enterprises of service sphere, defines the stages of management process, and proposes a new method for assessing this process.

© Кузнецова Л. В., 2012

УДК 65.01

Я. С. Митрофанова*

**Митрофанова Яна Сергеевна, кандидат экономических наук*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

Yana_1979@list.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ВУЗА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ КОЛИЧЕСТВЕННО-КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Ключевые слова: управление, информационное развитие, система показателей, высшее образование.

Рассматривается система количественно-качественных показателей, которую предлагается использовать как основу информационно-аналитической подсистемы управления информационным развитием вуза. Применение данной системы способствует повышению качества управления информационным развитием при разработке дальнейших стратегий развития образовательной системы.

Одним из направлений повышения социально-экономической результативности управления в высшей школе в рамках информационного подхода служит развитие информационно-аналитической подсистемы, являющейся основой для разработки стратегии информационного развития вуза и аккумулирующей всю необходимую информацию для принятия своевременных и эффективных управленческих решений.

Существующее на сегодняшний день информационно-аналитическое обеспечение системы управления информационным развитием в вузе чаще всего основывается на системе количественных показателей, отражающих обеспеченность вуза компьютерными средствами и программными продуктами. Для полной оценки уровня информационного развития вуза и принятия управленческих решений этой информации недостаточно, так как она всего лишь характеризует количественное насыщение информационной инфраструктуры вуза компьютерной техникой, не отражая качественные характеристики и уровень использования инновационного потенциала информационной инфраструктуры.

Нами разработана и предлагается к использованию система количественно-качественных показателей (СККП), которая является основой информационно-аналитической подсистемы управления вузом и включает в себя пять классов из более пятидесяти показателей, отражающих количественные и качественные характеристики уровня информационного обеспечения вуза (табл. 1).

Первые три класса включают количественные показатели (ОУИ₁, ИУП₁, ЗСИ₁), четвертый и пятый классы (СИИ₁, УИВ₁) состоят из качественных показателей, значение которых определяется экспертным путем на основе построенной пятибалльной квалиметрической шкалы, где балльные оценки соответствуют следующим описаниям:

0 баллов – отсутствие работ по данному направлению;

1 балл – очень низкий уровень, множество ошибок и отсутствие эффекта;

2 балла – низкий уровень, наблюдается минимальный эффект, существенные недостатки;

3 балла – удовлетворительный или средний уровень, низкая эффективность, отдельные недостатки;

4 балла – уровень выше среднего, средняя или высокая степень эффективности, незначительные легкоустраняемые недостатки;

5 баллов – высокий уровень, высокая степень эффективности.

На основе системы количественно-качественных показателей нами предлагается формировать целевые группы показателей, способствующие эффективной реализации функций управления вузом при решении следующих задач:

1. Группа показателей «Подготовка к аккредитации, проведение самооценки вузом в целом, так и структурными подразделениями (ОУИ₁, ИУП₁, ЗСИ₁)». Для подготовки к аккредитации рекомендуется оценить информационное развитие за три последних года по следующим показателям: ОУИ₁, ОУИ₂, ОУИ₃, ОУИ₄, ОУИ₅, ОУИ₈, ОУИ₉, ИУП₂. Можно дополнить выделенную группу показателями класса ЗСИ₁. Полученные данные рекомендуется сравнить с требованиями, предъявляемыми Министерством образования и науки России к аккредитационным показателям вуза, а также требованиями ГОС и ФГОС специальностей и направлений, чтобы дальнейшие управленческие решения были направлены на повышение уровня информационного развития. Можно также, используя средства прогнозирования, построить прогнозный тренд на основе имеющихся данных, чтобы посмотреть тенденцию информационного развития по данному направлению и скорректировать стратегическую программу информационного развития.

Используя данную группу показателей, можно провести самооценку информационного развития структурными подразделениями. Полученную информацию можно использовать для перераспределения ресурсов с целью выравнивания информационного развития по структурам.

2. Группа показателей «Подготовка к лицензированию новых программ обучения (ОУИ₁, ИУП₁)». Для лицензирования новых программ и направлений необходимо оценить соответствие требований состоянию информационной инфраструктуры, прописанных в стандартах лицензируемых программ обучения и уровня информационного развития вуза по выделенной группе показателей.

Таблица 1

Система количественно-качественных показателей уровня информатизации вуза

1. Показатели, характеризующие общий уровень информатизации вуза		2. Показатели, характеризующие уровень информатизации вуза в учебном процессе		3. Показатели, характеризующие экономические характеристики информатизации вуза		4. Показатели, характеризующие состояние информационной инфраструктуры вуза		5. Показатели, характеризующие эффективность управления информационным развитием вуза	
Код	Наименование	Код	Наименование	Код	Наименование	Код	Наименование	Код	Наименование
ОУ ¹	Объем затрат на информационное развитие вуза в год, руб.	П ¹ УИ	Доля компьютеров и терминалов, используемых в учебном процессе с доступом в Интернет, %	ЗСИ ¹	Общая стоимость парка компьютерных и телекоммуникационных средств, руб.	СИ ¹	Уровень автоматизации информационных процессов (доля автоматизированных бизнес-процессов)	УИВ ¹	Эффективность стратегии информационного развития вуза
ОУ ²	Доля затрат на информационное развитие от общих затрат вуза в год, %	П ² УИ	Количество лицензионного программного обеспечения, используемого в учебном процессе, ед.	ЗСИ ²	Затраты на обслуживание компьютерных и телекоммуникационных средств в год, руб.	СИ ²	Уровень региональной и мировой информационной интеграции вуза	УИВ ²	Уровень качества образования при использовании современных информационных технологий
ОУ ³	Общее количество единиц вычислительной техники, шт.	П ³ УИ	Количество компьютерных классов, шт.	ЗСИ ³	Затраты на покупку программного обеспечения в год, руб.	СИ ³	Использование единой информационной базы и отсутствие дублирования информации	УИВ ³	Уровень организационной инфраструктуры информатизации
ОУ ⁴	Количество компьютеров не ниже Pentium II на 100 студентов, шт.	П ⁴ УИ	Доля профессорско-преподавательского состава, ведущих подготовку и переподготовку кадров в области информатики, %	ЗСИ ⁴	Затраты на поддержку и обслуживание автоматизированных информационных средств в год, руб.	СИ ⁴	Доступность Интернет и обеспечение высокой пропускной способности	УИВ ⁴	Уровень нормативно-правовой и организационно-методической базы информационного развития
ОУ ⁵	Количество компьютерных и телекоммуникационных средств, используемых в учебном процессе, шт.	П ⁵ УИ	Доля автоматизированного тестового контроля знаний от общего числа зачетов и экзаменов, %	ЗСИ ⁵	Затраты на оплату труда специалистам, обслуживающим компьютерные и телекоммуникационные средства, руб.	СИ ⁵	Уровень комплексной информационной безопасности	УИВ ⁵	Эффективность использования потенциала профессорско-преподавательского состава и сотрудников
ОУ ⁶	Количество компьютерных и телекоммуникационных средств, используемых в научно-исследовательской деятельности, шт.	П ⁶ УИ	Доля электронных учебно-методических комплексов от общего числа учебно-методической литературы, %	ЗСИ ⁶	Эффективность использования (загруженность) компьютерных и телекоммуникационных средств, %	СИ ⁶	Уровень использования информационных технологий в научной деятельности	УИВ ⁶	Эффективность использования информационного потенциала студентов
ОУ ⁷	Количество компьютерных и телекоммуникационных средств, используемых в управлении вузом, шт.	П ⁷ УИ	Доля компьютеров, задействованных в учебном процессе, имеющая доступ к электронным библиотечным ресурсам, %	ЗСИ ⁷	Эффективность использования (загруженность) автоматизированных информационных систем, %	СИ ⁷	Уровень использования средств информатизации в учебной деятельности	УИВ ⁷	Эффективность применения средств информатизации в научной деятельности
ОУ ⁸	Доля компьютерных и телекоммуникационных средств, объединенных в локальные сети, %	П ⁸ УИ	Наличие электронной внутривузовской библиотеки	ЗСИ ⁸	Доля компьютерных и телекоммуникационных средств, требующих модернизации, %	СИ ⁸	Уровень автоматизации системы делопроизводства	УИВ ⁸	Эффективность использования средств информатизации в организации учебной деятельности
ОУ ⁹	Доля компьютеров и терминалов, имеющих выход в Интернет, %	П ⁹ УИ	Наличие модуля дистанционного образования	ЗСИ ⁹	Доля компьютерных и телекоммуникационных средств, требующих замены и ремонта, %	СИ ⁹	Уровень сервисов информационного портала вуза	УИВ ⁹	Уровень использования официальных методов и методик Министерства образования и науки, ресурсных центров
ОУ ¹⁰	Доля сотрудников, обладающих навыками работы с компьютерными и телекоммуникационными средствами, %	П ¹⁰ УИ	Обеспеченность дистанционного модуля учебными ресурсами, %	ЗСИ ¹⁰	Доля программного обеспечения, требующего обновления или замены, %	СИ ¹⁰	Уровень автоматизации управленческой деятельности	УИВ ¹⁰	Уровень системы подготовки и переподготовки кадров в области информатики
ОУ ¹¹	Доля профессорско-преподавательского состава, обладающего навыками работы с компьютерными и телекоммуникационными средствами, %	П ¹¹ УИ	Наличие информационного портала студента			СИ ¹¹	Уровень надежности, эффективности, оперативности информационного обеспечения бизнес-процессов		

3. Группа показателей «Переход на новые образовательные стандарты (ОУИ_i, ИУП_i)». Тенденция к повышению требований к учебно-методическому и информационному обслуживанию, материально-техническому обеспечению учебного процесса, обеспечению доступа к компьютерам и сети Интернет во время самостоятельной подготовки, прописанных в новых образовательных стандартах, требует мониторинга соответствия вуза требованиям стандартов третьего поколения по уровню информационного развития. Мониторинг рекомендуется проводить по показателям из выделенных групп, корректируя несоответствия предъявляемым требованиям Министерства образования и науки России.

4. Группа показателей «Развитие информационной поддержки инновационного развития (ОУИ_i, ИУП_i, СИИ_i, УИВ_i)». Развитие многих инновационных направлений напрямую зависит от качества информационной поддержки этих задач, этот вопрос рассмотрен выше. В рамках управления информационным развитием вуза необходимо проводить мониторинг не только количественной стороны развития, но и качественной, используя группу количественных и качественных показателей выделенных классов. Эта информация необходима для управления инновационным развитием вуза, а также является основой для принятия управленческих решений, для коррекции ранее принятых решений, для изменения показателей состояния информационного развития в высшей школе.

5. Группа показателей «Развитие межвузовской и международной интеграции (ОУИ_i, СИИ_i, УИВ_i)». Создание и расширение единого информационного пространства, а также вхождение в единое международное образовательное пространство позволит вузу развивать международные отношения, организуя совместные проекты с российскими и иностранными вузами-партнерами. Оценка информационной готовности к межвузовской и международной интеграции может быть подготовлена и скорректирована на основе мониторинга выделенных в группу показателей.

Предлагаемая система показателей является универсальной и может быть использована при принятии управленческих решений в процессе предоставления образовательных услуг любыми образовательными учреждениями и по другим направлениям деятельности.

В первый класс входят показатели, характеризующие общий уровень информационного развития вуза, они используются управляющим органом для предоставления информации об уровне информационного развития по внешним запросам. На базе данного класса могут формироваться целевые группы показателей, связанные, например, с прохождением аттестации или подготовкой рекламной кампании. Рекомендуется количественные показатели рассматривать в динамике за определенные периоды, отмечая и корректируя тенден-

ции информационного развития вуза по данному направлению.

Второй класс показателей «Показатели, характеризующие уровень информационного развития в учебном процессе» объединяет показатели, характеризующие обеспеченность учебного процесса средствами ИКТ, а также степень внедрения новых информационных технологий в учебный процесс. Информация, описанная этими показателями, может быть использована руководящими органами для аналитической работы в целях повышения качества уровня образования, предоставляемого в каждом конкретном вузе. Рекомендуется количественные показатели рассматривать в динамике за определенные периоды, отмечая тенденции информационного развития вуза по данному направлению.

Третий класс показателей «Показатели, характеризующие экономические характеристики информационного развития» отражает количественную сторону технико-экономического состояния информационной инфраструктуры вуза, они могут быть использованы для оценки эффективности затрат и планирования финансовых вложений в процесс информатизации в вузе. На базе данного класса можно формировать целевые группы показателей, связанные с распределением ресурсов между подразделениями университета. Рекомендуется количественные показатели рассматривать в динамике за определенные периоды, отмечая тенденции информационного развития вуза по данному направлению.

Следующий класс (четвертый) состоит из качественных показателей «Показатели, характеризующие состояние информационной инфраструктуры вуза». Характеризует уровень развития структур, обеспечивающих процесс информатизации в каждом конкретном вузе. Информация, полученная в ходе анализа показателей инфраструктуры, может быть использована управляющими органами для анализа затратных статей и планирования процесса интеграции информационной инфраструктуры вуза.

Пятый класс включает показатели, характеризующие эффективность управления информационным развитием вуза. Класс состоит из группы качественных показателей. Отражают уровень развития системы управления информационным развитием вуза. Информация, описанная этими показателями, может быть использована руководящими органами для аналитической работы в целях повышения качества управления, корректировки организационной структуры информатизации, стратегической программы развития, поиска резервов инновационного потенциала.

На примере первого класса рассмотрим методику сбора информации по количественным показателям. Методика может корректироваться в зависимости от нужд и особенностей учебного заведения.

Класс 1 «Показатели, характеризующие общий уровень информационного развития вуза»:

- Объем затрат на информационное развитие вуза в год, руб. (ОУИ₁). Суммируются затраты на закупку ИКТ, затраты на обучение сотрудников технологии владения и использования информационно-коммуникационной технологии, затраты на обслуживание информационной инфраструктуры, затраты на закупку программного обеспечения. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Доля затрат на информационное развитие от общих затрат вуза в год, % (ОУИ₂). Показатель рассчитывается на основе соотношения показателя «Объем затрат на информационное развитие вуза в год, руб. (ОУИ₁)» и общей статьи расходов за тот же период. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Общее количество единиц вычислительной техники, шт. (ОУИ₃). При расчете показателя необходимо учитывать, что к вычислительной технике относят все компьютерные и телекоммуникационные средства (КиТС), при расчете суммируются данные по компьютерам, оргтехнике, телекоммуникационным устройствам. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Количество компьютеров не ниже Pentium II на 100 студентов, шт. (ОУИ₄). Считается сумма всех компьютеров не ниже Pentium II и делится на 100. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Количество компьютерных и телекоммуникационных средств, используемых в учебном процессе, шт. (ОУИ₅). При расчете показателя суммируются данные по компьютерам, оргтехнике, телекоммуникационным устройствам, используемым в учебном процессе. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Количество компьютерных и телекоммуникационных средств, используемых в научно-исследовательской деятельности, шт. (ОУИ₆). При расчете показателя суммируются данные по компьютерам, оргтехнике, телекоммуникационным устройствам, используемым в научно-исследовательской деятельности ППС, сотрудниками, аспирантами и докторантами, студентами. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Количество компьютерных и телекоммуникационных средств, используемых в управлении вузом, шт. (ОУИ₇). При расчете показателя суммируются данные по компьютерам, оргтехнике, телекоммуникационным устройствам, обеспечивающим руководству вуза информационную и аналитическую поддержку. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Доля компьютерных и телекоммуникационных средств, объединенных в локальные сети, % (ОУИ₈). При расчете показателя суммируются дан-

ные по компьютерам, оргтехнике, телекоммуникационным устройствам, подключенным к локальной сети вуза, и рассчитывается доля в процентах по отношению к показателю «Общее количество единиц вычислительной техники, шт. (ОУИ₃)». В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Доля компьютеров и терминалов, имеющих выход в Интернет, % (ОУИ₉). При расчете показателя суммируются данные по компьютерам, оргтехнике, телекоммуникационным устройствам, подключенным к Интернет, и рассчитывается доля в процентах по отношению к показателю «Общее количество единиц вычислительной техники, шт. (ОУИ₃)». В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Доля сотрудников, обладающих навыками работы с компьютерными и телекоммуникационными средствами, % (ОУИ₁₀). Считается количество информационно-компетентных сотрудников, подтверждением компетентности может служить соответствующее базовое образование или другие документы о формировании информационной компетентности. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

- Доля профессорско-преподавательского состава, обладающего навыками работы с компьютерными и телекоммуникационными средствами, % (ОУИ₁₁). Считается количество информационно-компетентных сотрудников, подтверждением компетентности может служить соответствующее базовое образование или другие документы о формировании информационной компетентности, и считается процентное соотношение к общему количеству персонала в вузе. В качестве расчетного периода можно брать: месяц, квартал, год, учебный год.

Количество показателей зависит от возможности измерения первичных данных, т. е. источников информации. При использовании всех источников информации измеряются и определяются все показатели, приведенные выше, и информационно-аналитическое обеспечение является полным. В зависимости от конкретной задачи управления информационным развитием вуза, а также от финансовых условий их количество изменяется. Обработку показателей лучше выполнять с помощью специальных автоматизированных систем, также можно использовать такие программы, как Microsoft Excel, MathCad, Statistica и другие.

По мнению автора, выделенные показатели наиболее четко характеризуют состояние информационного развития в каждом конкретном вузе в различные периоды времени. Применение данной СККП при принятии управленческих решений способствует повышению качества управления информационным развитием при разработке дальнейших стратегий развития образовательной системы. На основе сформированной системы показателей состояния информационного развития в вузе можно проводить рейтинговую самооценку

как вуза в целом, так и отдельных его структурных единиц, кроме этого данная система показателей может стать одним из основополагающих технологических элементов комплексной модели управления информационным развитием в вузе.

Разработанная система количественно-качественных показателей как составной элемент информационно-аналитической подсистемы управления процессом предоставления образовательных услуг характеризует уровень информационного развития вуза как в целом, так и по структурным подразделениям. Оценку эффективности управления информационным развитием вуза предлагает-

ся проводить на основе выделения целевых групп показателей. Данная методика позволяет выявлять основные тенденции и потенциал информационного развития как по вузу в целом, так и по структурным подразделениям, проводить мониторинг и анализ существующих тенденций информационного развития, самоанализ кафедр, факультетов и институтов, а также моделировать процесс распределения ресурсов между структурами для выравнивания уровня информационного развития вуза в целом.

Библиографический список

1. Анфилов В. С. Системный анализ в управлении : учеб. пособие для вузов / В. С. Анфилов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Митрофанова Я. С. Выбор и обоснование системы показателей состояния информатизации в сфере образовательных услуг высшей школы // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Спец. выпуск «Наука – промышленности и сервису». – Самара : Изд-во Самарского научного центра РАН, 2006. – С. 145–151.
3. Митрофанова Я. С. Проблемы моделирования систем управления и разработки информационных технологий в промышленности, науке и образовании : монография / Я. С. Митрофанова и др. ; под ред. О. М. Горелик. – СПб. : Изд-во «Инфо-да», 2009. – 510 с.
4. Митрофанова Я. С. Реализация информационного подхода к управлению процессом образовательных услуг : автореф. дис. ... к.э.н. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – 23 с.

Y. S. Mitrofanova*

**Mitrofanova Yana, PhD in Economics,
Volga Region State University of Service, Togliatti
Yana_1979@list.ru*

IMPROVEMENT OF INFORMATION MANAGEMENT IN HIGH SCHOOLS BASED ON THE SYSTEM OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE INDICATORS

Key words: management, information development, system of indicators, higher education.

The article considers the system of quantitative and qualitative indicators, which is proposed to be used as the basis of informative and analytical subsystem of information management of institution. Using this system improves the quality of information management and provides the strategies for further development of educational system.

© Митрофанова Я. С., 2012

УДК 338.465.2

А. В. Морякова*

*Морякова Анастасия Владимировна, кандидат экономических наук, старший преподаватель
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru

ВАРИАТИВНАЯ МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ ЛАНДШАФТНОГО ДИЗАЙНА

Ключевые слова: услуга, качество услуг, направления повышения качества услуг, оценка удовлетворенности производителей услуг, индекс удовлетворенности производителей услуг.

Предложена вариативная методика исследования направлений повышения качества услуг ландшафтного дизайна посредством оценки удовлетворенности производителей услуг, рассмотрены факторы, влияющие на удовлетворенность производителей услуг ландшафтного дизайна, построено уравнение, описывающее зависимость между индексом удовлетворенности производителей услуг и долей неудовлетворенных его услугами потребителей.

Важным фактором экономически результативной деятельности предприятия сферы сервиса служит удовлетворенность производителей услуг. Качество любой предлагаемой потребителю услуги в высокой степени зависит от человеческого фактора, от настроения, поведения, коммуникабельности, жизненной позиции и прочих личностных особенностей производителя услуг, непосредственно контактирующего с потребителем.

Оценка удовлетворенности производителей услуг дает важную информацию о том, чем они довольны или недовольны и по каким направлениям следует совершенствовать систему их стимулирования. Именно на получение такой информации и направлены известные методики оценки удовлетворенности. Однако они могут давать искаженные результаты и, как следствие, приводить к ошибочным решениям о методах мотивации производителей услуг. Это происходит потому, что в существующих методиках не учитывается личное отношение производителей услуг к различным мотивирующим факторам. В действительности все факторы, влияющие на удовлетворенность произ-

водителей услуг, имеют неодинаковое значение для разных людей, поскольку каждый человек обладает уникальной внутренней мотивацией. Практически это означает, что анкеты, посвященные оценке удовлетворенности, должны выявлять не только саму удовлетворенность, но и структуру внутренней мотивации производителей услуг.

Все факторы, влияющие на удовлетворенность производителей услуг, были разделены на две группы: поддерживающие и мотивирующие. Согласно этому подходу поддерживающие (или удерживающие) факторы создают необходимые (но не достаточные) условия для высокой удовлетворенности производителей услуг. Вместе с тем мотивирующие факторы способны существенно увеличить удовлетворенность этих же производителей услуг при соблюдении всех необходимых условий. Следовательно, и те и другие имеют определенное влияние на общую оценку удовлетворенности, однако степень этого влияния может различаться для разных профессиональных групп производителей услуг. Все факторы, используемые в предлагаемой методике, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на удовлетворенность производителей услуг ландшафтного дизайна

Поддерживающие факторы	Мотивирующие факторы
1	2
Постоянная и переменная части заработной платы производителя услуг ландшафтного дизайна	Возможность профессионального и личностного роста производителя услуг ландшафтного дизайна
Льготы, социальный пакет производителя услуг ландшафтного дизайна	Содержание работы, ее разнообразие, интересность, возможность самовыражения производителя услуг ландшафтного дизайна
Психологический климат, межличностные отношения на предприятии, предоставляющем услуги ландшафтного дизайна	Признание производителя услуг ландшафтного дизайна со стороны руководителей и коллег (моральные поощрения, ценные подарки, призы, почетные звания и др.)
Физические условия труда, оснащенность рабочего места производителя услуг ландшафтного дизайна	Личная ответственность производителя услуг ландшафтного дизайна за результаты работы
Стабильность и надежность рабочего места производителя услуг ландшафтного дизайна	Работа в команде, возможность общения и взаимодействия с коллегами
Режим труда и отдыха производителя услуг ландшафтного дизайна	Занимаемая должность, статус на предприятии, предоставляющем услуги ландшафтного дизайна
Самостоятельность и независимость в работе производителя услуг ландшафтного дизайна	Возможность продвижения по службе, карьерный рост производителя услуг ландшафтного дизайна
Корпоративные мероприятия, праздники, традиции, совместный отдых, спорт	Атмосфера здоровой состязательности в коллективе

1	2
Полное и своевременное информирование производителя услуг о ситуации на предприятии, предоставляющем услуги ландшафтного дизайна, планах руководства, перспективах развития	Статус и престиж предприятия, предоставляющего услуги ландшафтного дизайна
Организационная культура, общепринятые ценности, правила и нормы поведения на предприятии, предоставляющем услуги ландшафтного дизайна	Участие производителя услуг в обсуждении и принятии решений по управлению процессом предоставления услуг ландшафтного дизайна

В разработанной анкете производителям услуг различных уровней предлагалось оценить степень важности для них каждого из указанных факторов в баллах от 0 («совсем не важно») до 5 («критически важно»). Полученные балльные оценки использовались для вычисления корректирующих коэффициентов, отражающих относительную важ-

ность, или «долю», каждого фактора в общей удовлетворенности производителей услуг.

Эти коэффициенты рассчитываются путем нормирования исходных оценок важности факторов и представляют собой набор чисел от 0 до 1, дающих в сумме 1. Удовлетворенность производителей услуг по каждому фактору в отдельности оценивается по следующей шкале:

Совершенно не удовлетворен	Не удовлетворен	Скорее не удовлетворен, чем удовлетворен	Удовлетворен	Совершенно удовлетворен
1	2	3	4	5

Поскольку опрос производителей услуг выполняется анонимно, перечисленные выше коэффициенты вычисляются для определенных профессиональных групп. Ниже приведены результаты оценки удовлетворенности производителей услуг ландшафтного дизайна (табл. 2).

Для того чтобы учесть отношение производителя услуг к каждому из этих факторов, полученные оценки удовлетворенности (от 1 до 5) мно-

жаются на корректирующие коэффициенты и суммируются. Результатом является индекс удовлетворенности производителей услуг. Значение суммарного индекса удовлетворенности производителей услуг различных категорий складывается из индекса удовлетворенности поддерживающими факторами и индекса удовлетворенности мотивирующими факторами (рис. 1).

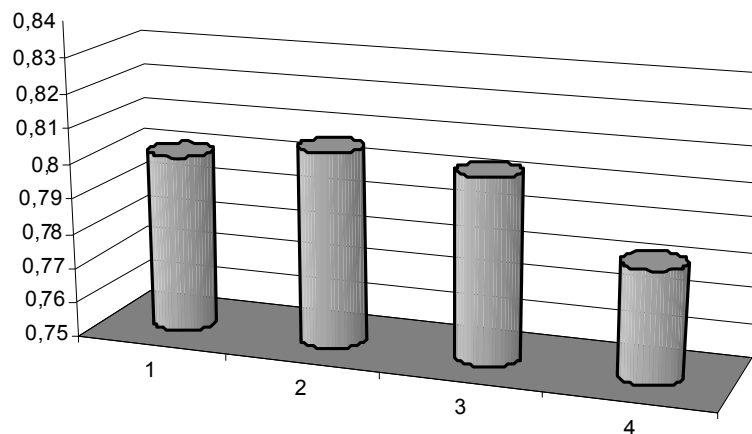


Рис. 1. Диаграмма удовлетворенности различных профессиональных групп производителей услуг ООО «Арт-фолио» поддерживающими и мотивирующими факторами (1 – управляющие высшего звена; 2 – управляющие среднего звена; 3 – специалисты; 4 – непосредственные производители услуг)

На основании анализа эмпирических данных деятельности ООО «Арт-фолио» и расчета ретроспективных средних значений индекса удовлетворенности производителей услуг исследуемого предприятия (табл. 3) следует данную зависимость представить в виде следующего уравнения:

$$D_{nn} = a_0 + a_1 I_{yp} + a_2 t,$$

где D_{nn} – доля неудовлетворенных потребителей; I_{yp} – индекс удовлетворенности производителей услуг ООО «Арт-фолио»; t – вбирает в себя все неучтенные факторы, меняющие свое значение от периода к периоду; a_0 , a_1 , a_2 – параметры.

Таблица 2

Результаты оценки удовлетворенности различных профессиональных групп производителей услуг (на примере ООО «Арт-Фоллио»)

Показатель	Управляющие высшего звена			Управляющие среднего звена			Специалисты			Непосредственные производители услуг		
	Средняя оценка	Степень важности	Корректирующий коэффициент	Средняя оценка	Степень важности	Корректирующий коэффициент	Средняя оценка	Степень важности	Корректирующий коэффициент	Средняя оценка	Степень важности	Корректирующий коэффициент
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Поддерживающие факторы												
Постоянная и переменная части заработной платы производителя услуг ландшафтного дизайна	4,1	4,7	0,111	3,9	4,6	0,111	3,6	4,8	0,111	3,3	4,8	0,115
	3,6	4,4	0,104	3,9	4,5	0,109	4,1	4,5	0,104	4,2	4,4	0,106
	3,7	4,4	0,104	3,5	4,6	0,111	3,8	4,6	0,107	3,2	4,5	0,108
	3,8	3,7	0,089	3,3	3,9	0,094	3,4	4,2	0,098	3,2	3,6	0,086
	3,9	4,2	0,099	4,1	3,7	0,089	3,7	4,1	0,095	3,8	3,9	0,094
Сумма	-	42,2	1	-	41,4	1	-	43,1	1	-	41,6	1
Индекс удовлетворенности поддерживающими факторами	0,406			0,425			0,431			0,423		
Мотивирующие факторы												
Возможность профессионального и личностного роста производителя услуг ландшафтного дизайна	3,6	3,4	0,085	3,0	4,2	0,099	3,4	4,5	0,105	3,8	4,5	0,107
	3,3	4,0	0,100	3,0	4,6	0,108	3,7	4,6	0,107	3,8	4,4	0,104
	3,5	3,9	0,097	3,8	4,2	0,099	4,0	4,1	0,096	3,6	4,2	0,100
	4,6	4,4	0,110	4,1	4,3	0,102	3,6	4,2	0,098	3,2	4,3	0,102
	4,2	4,0	0,100	3,6	4,4	0,104	3,2	4,6	0,107	3,1	4,1	0,097
Сумма	-	40,1	1	-	42,4	1	-	42,9	1	-	42,1	1
Индекс удовлетворенности мотивирующими факторами	0,395			0,381			0,372			0,359		
Суммарный индекс удовлетворенности	0,801			0,806			0,803			0,782		

Таблица 3

**Ретроспективные значения доли неудовлетворенных потребителей
и индекса удовлетворенности производителей услуг ООО «Арт-фолио»**

Порядковый номер года	Доля неудовлетворенных потребителей	Средние значения индекса удовлетворенности производителей услуг
1	2	3
1	0,36	0,715
2	0,32	0,737
3	0,28	0,756
4	0,23	0,778
5	0,19	0,798

Графическое изображение изменения представленных в табл. 3 показателей во времени свидетельствует о наличии в тренде обратной линейной за-

висимости между индексом удовлетворенности производителей услуг ООО «Арт-фолио» и долей неудовлетворенных его услугами потребителей (рис. 2).

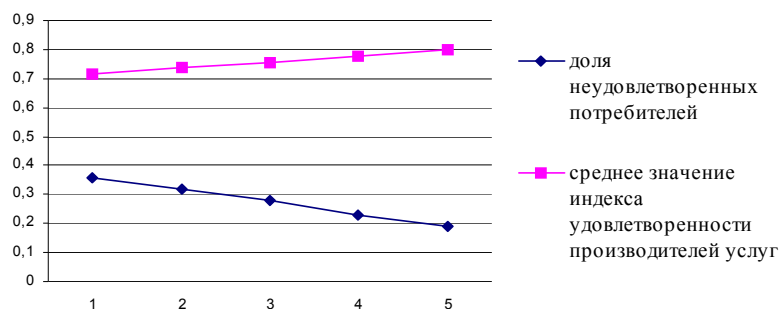


Рис. 2. Динамика доли неудовлетворенных потребителей и среднего значения индекса удовлетворенности персонала ООО «Арт-фолио»

Уравнение, описывающее зависимость между индексом удовлетворенности производителей услуг ООО «Арт-фолио» и долей неудовлетворенных его услугами потребителей, имеет следующий вид: $D_{ин} = -2,02 + 3,48 I_{ур} - 0,12t$.

Предложенная вариативная методика исследования направлений повышения качества услуг ландшафтного дизайна посредством оценки удовлетво-

ренности производителей услуг может использоваться на предприятиях, предоставляющих услуги ландшафтного дизайна, как полезный инструмент диагностики человеческих ресурсов с целью выявления ключевых факторов демотивации производителей услуг и разработки комплексной программы стимулирования их труда, поиска и оценки резервов повышения качества предлагаемых услуг.

Библиографический список

1. Архипова А. Н. Повышение эффективности сравнительных исследований с помощью использования качественно-количественного метода семантического дифференциала // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 1. — С. 79–86.
2. Балаева О. Н., Предводителева М. Д. Подходы к управлению качеством услуг: фокус на потребителе // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — № 2. — С. 90–97.
3. Супрягина М. С. Качество услуг: качественные параметры оценки // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 1. — С. 47–58.

A. V. Moryakova*

*Moryakova Anastasia, PhD in Economics, Senior Lecturer of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru

VARIABILITY METHOD OF STUDYING THE WAYS OF IMPROVING THE QUALITY OF LANDSCAPE DESIGN SERVICES

Key words: service, service quality, directions of improving the quality of services, assessment of service providers' satisfaction, the index of service providers' satisfaction.

The article features variation methodology of investigating ways of increasing the quality of landscape design through the assessment of service providers' satisfaction. The author has examined factors influencing satisfaction of landscape design service providers, and provided the equation describing the relationship between the index of service providers' satisfaction and the proportion of consumers dissatisfied with their services.

© Морякова А. В., 2012

УДК 002.56

Т. В. Савина***Савина Татьяна Владимировна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**kaf_eio@tolgas.ru*

МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ПРОБЛЕМНООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Ключевые слова: информационные услуги, информационные продукты, маркетинговый подход, проблемноориентированный подход, клиентоориентированный подход, повышение качества информационных услуг, эффективность информационных услуг.

Дается характеристика применения проблемноориентированного подхода в процессе оказания информационных услуг, отмечается значение данного подхода для развития рынка информационных услуг и повышения качества и эффективности услуг. Особое внимание уделяется методике реализации данного подхода в контексте формирования информационного рынка.

На сегодняшний момент довольно популярным стало понятие клиентоориентированного подхода к оказанию различных типов услуг. Данный подход на самом деле является довольно гибким и правильным решением в части возможности предоставления пользователям услуг, которые смогут в полной мере удовлетворить их потребности и сделать процесс потребления услуги комфортным. Однако при анализе специфики информационных услуг можно отметить тот факт, что некоторые их типы по своей природе не всегда могут ориентироваться только на клиента (например, услуги по разработке сложных программных систем), когда требуется скорее опыт социалистов, которые должны решить для клиента конкретную задачу, посоветовать, сделать существующее решение оптимальным. Да, безусловно, задачу, как правило, ставит клиент, но следует заметить, что ставит он ее в весьма общей формулировке, а все остальное приходится решать исполнителю. И вот здесь кроме стандартного понимания, что нужно удовлетворить потребность клиента, «ориентироваться на него», необходимо и влияние на клиента и возможность предложить ему, возможно, совершенно противоположное решение, нежели он представлял. Только так порой достигаются цели в тех отраслях, что являются для большинства специалистов совершенно не исследованными. В этом случае клиент полагается на исполнителя. Кроме того, в информационных услугах, как правило, чаще встречаются такие, которые изначально были ориентированы на скрытый спрос потребителей, то есть они еще сами не осознавали потребности в какой-то услуге. А затем услуга приживалась на рынке и развивалась дальше. Да, безусловно, это заслуга маркетинга и, в частности, маркетингового подхода, который формирует новый спрос на основе скрытого. Однако такой подход, как правило, сводится к акценту на решении какой-то проблемы потребителя. Например, внедрение мобильной связи на рынок производилось с

явным акцентом на то, что проводная связь имеет большой недостаток – ограничения в возможности передвижения ее пользователя (нельзя передвигаться по городу и оставаться на связи), кроме того, стационарная связь не всегда может быть установлена в данном конкретном месте (офис, дача, загородный дом). Отсюда обрисовывалась проблема, а решением этой проблемы была мобильная связь, которая и заменила понятие «ограничение в возможности передвижения при сохранении связи» на понятие «мобильность». Возвращаясь к идее клиентоориентированного подхода, мы можем отметить, что в случае мобильной связи он сразу вряд ли мог найти применение. То есть, как и в случае со сложно-техническими задачами, здесь скорее необходима ориентация на решение проблемы, после чего потребитель втягивается в процесс приобретения данного вида услуг и может осознавать потребность в них.

Если говорить о развитии рынка мобильной связи, то следует также отметить, что даже на сегодняшний момент, когда услуги этого типа есть в самых разных вариантах и уже используют клиентоориентированный подход в части создания комфортного потребления данного вида услуг, по-прежнему остается часть инновационных разработок (даже в части мини, сервисных услуг), которые без акцента на решении проблемы потребителя вряд ли будут успешно реализованы. Так, услуги смс-рассылок, интернет-управление настройками и т. п. так и остались бы красивыми слогами, если бы не были поданы как решение насболевших проблем пользователей.

Таким образом, можно говорить о существовании и необходимом развитии так называемого проблемноориентированного подхода к развитию рынка информационных услуг. Как мы выделили в ходе анализа, существуют как минимум три причины для его применения в этой отрасли:

1. Многие информационные услуги связаны с высокопрофессиональными знаниями, которые тре-

буются для их оказания, в связи с чем ориентироваться нужно не только на четкие требования заказчика, но и «решать проблему сообща», советовать, а порой и настаивать на определенных решениях. Здесь как нельзя лучше должно быть подчеркнуто понятие «проблема».

2. Высокотехнологические услуги часто создавались на основе технологического прогресса и только потом находили свое место на рынке на основе скрытого спроса или же с почти навязыванием данных услуг, но все это возможно, только если для потребителя четко сформулировано, «для чего он должен это купить». Проблемноориентированный подход очень ярко показывает, что если сделать акцент о возможности решения какой-то проблемы (которая, возможно, ранее даже не воспринималась как проблема), то любая услуга ставится обоснованной и необходимой.

3. Развитие уже внедренных на рынок услуг – задача непростая, потребители либо сужают свой выбор на самых основных направлениях этих услуг, как бы реагируя консервативно, либо не готовы тратить новые средства на дополнительные услуги или же на аналогичные услуги, смену, изменение технологий и т. п. Именно акцент на решении проблем подталкивает пользователей пробовать что-то новое, как бы обосновывая необходимость этих действий.

Это позволит, во-первых, продолжить активно внедрять новые услуги на рынок, во-вторых, успешно продавать и развивать существующие, а в-третьих, и главное – повысить эффективность и качество оказываемых информационных услуг. Ведь по сути самым важным с точки зрения экономики является не простая возможность что-то создать и продать, а реально развивать рынок, который, в свою очередь, будет развивать и общество, поднимая его на новый уровень. В части оказания информационных услуг как услуг все чаще высокотехнологичных это особенно актуально. Самым простым примером является тот факт, что все виды интернет-услуг за счет как раз маркетингового подхода на сегодняшний день являются, казалось бы, популярными, модными, однако главного предназначения – способствования развитию бизнеса и удовлетворения информационных потребностей в качественном виде – это оправдывает не всегда.

Если говорить, например, о простой услуге по предоставлению доступа в Интернет, то здесь обычные потребители все чаще сталкиваются с невысоким качеством оказания услуг, а часто не понимают, зачем им нужно что-то менять, переподключаться на другие тарифы или переходить на новые технологии (например, технологию интернет-доступа по оптоволоконным сетям). Чаще всего потребитель (и справедливо) не видит необходимости тянуть новые провода по квартире ради все такой же услуги Интернета. Постановка же вопроса о решении конкретной проблемы или появления дополнительных возможностей так или

иначе всегда мотивирует потребителей на приобретение чего-либо нового. Но это почти бытовой пример. Если же говорить о вполне коммерческой услуге по созданию веб-сайтов, ресурсов, которые должны повышать эффективность бизнеса, повышать объем продаж, а также выводить взаимодействие клиентов и бизнеса на новый уровень, то здесь на волне «модности» услуги по разработке сайтов клиент сам себе создает проблемы. Сайт заказывается самый простой и подешевле, а надежды на него при этом возлагаются большие. Необходимо серьезный подход с пониманием «как это работает» и «что для этого нужно». При этом сами компании-разработчики, по сути, либо оказались чисто техническими исполнителями проектов, не понимая природу услуги, либо таким образом просто зарабатывают деньги, не вкладываясь в оказание данных услуг на должном уровне: клиент платит деньги, просит по минимуму либо вообще говорит, что сделайте, как знаете, а следовательно, можно оказывать услуг по факту. Если же брать за основу клиентоориентированный подход, то здесь ситуация усложняется: исполнитель реализует высокотехнологичный проект так, как просит неопытный заказчик, при этом не стремясь корректировать его даже в явных ошибках. В итоге теряют оба – исполнитель не получает удовлетворения от работы, а прибыль является, как правило, разовой (после неудачного проекта заказчик не вернется за дополнительными услугами). Заказчик не получит эффект для бизнеса, разочаруется в «новой модной услуге, технологии» и перестанет вкладывать деньги в это направление. При этом главное последствие – замедление развития рынка – как в части развития технологий, объемов продаж, пространства, так и в качественном уровне.

Таким образом, понятие проблемноориентированного подхода необходимо как для позиционирования, продвижения новых видов услуг, так и в процессе их реализации – для того чтобы услуги продолжали развиваться, охватывать новые сегменты и развивать другие отрасли экономики, как следствие.

Качество – высокое или не очень – информационных услуг также создает некое ощущение комфорта среды, в которой мы сами в конечном счете живем и работаем. Так, создание некачественных интернет-ресурсов, позволяющих разработчику получить быстрые, разовые прибыли, формирует среду неудобных информационных ресурсов, которые не только не дают возможности владельцу развивать свой бизнес, но и не предоставляют, в свою очередь, нам необходимой информационной услуги и достаточной информации о необходимых товарах и услугах (которая зачастую тоже должна быть подана с учетом проблемноориентированного подхода).

При этом важно понимать, что те же веб-сайты часто называют средой клиент-сервер, в которой клиент составляет запрос и направляет его серверу, а сервер получает запрос, обрабатывает его и

направляет результаты клиенту. Сами по себе запросы никак не отражают специфику понятия, поскольку речь идет об общем механизме работы. Понятие проблемной ориентации более точно отражает данный подход, поскольку из названия видно, что речь идет о некоторой конкретной проблеме, для решения которой необходимо использовать частный подход, несмотря на то что может существовать общее решение для всего класса данных проблем. Простой пример – интернет-магазин, который состоит из некоторых элементов: каталога товаров, системы поиска товаров, корзины заказов, формы отправки заказа и др. Но в одном случае каталог товаров состоит из 500 записей, а в другом из 50000 записей, или в одном

случае продаются специализированные товары, а в другом – товары широкого потребления. Применяв стандартный подход (в данном случае его можно назвать структурно-функциональным) к построению этих интернет-магазинов, мы получим лишь правильный по структуре и функциям ресурс. Это не означает, что он будет практичным для использования. Эти два примера имеют свою специфику, которую необходимо отразить в будущем проекте. Иначе высока вероятность получить неэффективный во всех отношениях ресурс, который придется постоянно переделывать.

Сравнение традиционного и проблемноориентированного подхода приведено в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение традиционного и проблемноориентированного подхода в разработке информационных ресурсов

Информационный (структурно-функциональный) подход	Проблемноориентированный подход
Тип ресурса – информационный для решения широкого круга задач	Тип ресурса – Web-приложение, направлено на решение конкретных задач
Аудитория – практически любой пользователь	Аудитория – специалист
Применение технологий, которые будут адекватно работать на как можно большем числе браузеров	Использование технологий, необходимых для эффективного решения поставленных задач
Дизайн – информационно-графический	Дизайн – функциональный
Цель пользователя – поиск и получение информации	Цель пользователя – оперативное взаимодействие с информацией для решения конкретных задач, включая поиск информации, просмотр, обработку, анализ, редактирование и др.
Практичность – увеличение удобства работы с информационным ресурсом	Практичность – увеличение удобства работы с приложением, расширение его функциональности и др.
Критерий успеха – общее количество посетителей	Критерий успеха – количество постоянных клиентов данного ресурса, которые постоянно решают с его помощью различные задачи
Вид управления – «клиент-сервер»	Вид управления – оперативное
Основная нагрузка лежит на Web-сервере	Нагрузка распределена между Web-сервером и браузером пользователя
Оптимизация – увеличение скорости загрузки информации путем оптимизации размера HTML-страниц, информационной структуры и графики	Оптимизация – увеличение скорости выполнения определенных функций путем оптимизации информационной структуры и программного кода

Как видно из таблицы, проблемноориентированный подход достаточно сильно отличается от традиционного подхода к разработке информационных ресурсов. Это и понятно, поскольку в первом случае аудитория потенциальных пользователей намного меньше их общего количества. Нетрудно заметить, что тип ресурса однозначно можно определить только тогда, когда посетитель использует его так, как задумывал разработчик. Простой пример. У организации есть свой интернет-магазин, который разрабатывался для осуществления продаж в сети. Но его посетители по каким-то причинам не осуществляют покупки, а используют его для поиска товаров, просмотра их фотографий и описаний, т. е. Web-приложение используется как информационный ресурс, а не как интернет-магазин. Это происходит по нескольким причинам:

- отсутствие технических специалистов, которые могли бы оказать помощь своим сотрудникам и предложить им более эффективные приемы работы с Интернетом;

- отсутствие быстрого интернет-канала;

- неэффективное построение Web-ресурсов, из-за чего многие пользователи не хотят тратить время на работу с ними;

- всем известный консерватизм пользователей по отношению к новому и часто более сложному

При этом в сети кроме посредственных есть много профессионально выполненных ресурсов, на которых можно найти действительно много необходимой пользователю информации. Проблема заключается в том, что при их построении использовался стандартный подход к проектированию аналогичных ресурсов, без учета специфики сферы деятельности организации и ее механизмов работы. Но это произойдет не ранее того момента, когда во всех сферах экономики и жизни будут работать специалисты по информации и профессиональные Web-разработчики.

Таким образом, для возможности продвижения на рынке новых информационных услуг, развития существующих необходим не только маркетинговый подход и направленность на клиента, но и проблемноориентированный подход, реализующий, как минимум возможность доказать клиенту необходимость данной услуги и возможность реально решить задачи, проблемы, стоящие перед клиентом, за счет данной услуги. При этом даже при оказании некоторых услуг, когда клиент сознательно идет на ее приобретение, актуально при-

менение именно проблемноориентированного подхода: только такой взгляд на реализацию информационной услуги приведет к повышению ее качества, эффекта от ее реализации, а следовательно, окажет влияние на дальнейшее приобретение аналогичных и смежных услуг, будет способствовать росту рынка. Если же признать тот факт, что информационные услуги как никакие другие сильно влияют на иные сектора экономики и позволяют развивать сферу предпринимательства, то можно с уверенностью сказать, что применение проблемноориентированного подхода позволит оказать заметное влияние на экономику в целом.

Ниже приведем описание основных принципов и этапов реализации проблемноориентированного подхода, которые составляют суть методики повышения эффективности оказания информационных услуг:

1. Необходимо воспринимать выбранное направление работы компании не как процесс зарабатывания денег, а как процесс деятельности, то есть целой философии функционирования, направленной на предоставление рынку качественных услуг, в которых он нуждается для удовлетворения потребностей и решения крупных социально-экономических задач. Именно такой взгляд на оказываемые услуги позволит возвести их в особую категорию, процесс, направленный на получение эффекта (для всех его участников), а также повысить рейтинг этих услуг в глазах потребителей.

2. При разработке ассортимента информационных услуг следует ориентироваться на целый комплекс взаимосвязанных задач, которые необходимо решить для клиента при заказе хотя бы

одной из основных услуг, которую вы готовы предоставить. Это позволит сделать акцент на способности компании решить проблему целиком и при этом качественно. Для компании же это откроет дополнительную возможность зарабатывать на смежных услугах.

3. При разработке основных и смежных услуг необходимо делать акцент на особенностях предоставления этих услуг именно в данной компании, четко выделяя преимущества. Специфика каждого выделенного преимущества должна быть нацелена на решение конкретных проблем потребителя либо способствовать такому решению. Это может быть удачное обоснование, почему та или иная услуга необходима (потому что она и только она завершает цикл из нескольких услуг и позволяет достичь конечной цели), указание того, что именно эта услуга предоставляется данной компанией на гораздо более выгодных условиях и т. д.

4. И наконец, каждая услуга должна быть описана не только как процесс удовлетворения конкретной потребности покупателя (иногда такие потребности очевидны и могут решаться с помощью ряда других услуг), но и как способ решения какой-либо проблемы потребителя, чаще всего всем известной, но не ассоциирующейся с данным типом услуг как решением этой проблемы. Так, чтобы пояснить покупателю, почему он должен потратить немалые деньги на новую услугу, которая должна удовлетворять потребность, ранее удовлетворявшуюся более доступными видами услуг, необходимо выделить главную проблему, для решения которой вообще появился новый вид услуг.

Библиографический список

1. Информационный и проблемноориентированный подход // Руководства и секреты web-технологий. – 2012. – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.actech.starport.ru/pgl_1.php

T. V. Savina*

**Savina Tatyana, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

METHODS OF IMPROVING THE QUALITY AND EFFECTIVENESS OF INFORMATION SERVICES BASED ON PROBLEM-ORIENTED APPROACH

Key words: information services, information products, marketing approach, problem-oriented approach, client-oriented approach, improving the quality of information services, effectiveness of information services.

The article features characteristics of problem-oriented approach in providing information services. The author proves the importance of this approach for the development of information service market and improving the quality and effectiveness of these services. Particular attention is paid to the methods of implementing this approach in the context of the emerging information market.

© Савина Т. В., 2012

УДК 330.123.6

О. И. Собственникова***Собственникова Ольга Игоревна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**kaf_eiu@tolgas.ru*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

Ключевые слова: экологическая услуга, рынок экологических услуг, классификация компонентов рынка экологических услуг, ограничения развития экологического предпринимательства.

В нашей стране рынок экологических услуг развивается крайне медленно, хотя уже сегодня есть признаки коммерческого интереса к ним во многих городах. Кроме того, экологическая составляющая бизнеса становится важным фактором формирования рынка услуг. Оно может быть рассчитано на получение определенных материальных и имиджевых (репутация в деловом мире) выгод.

На сегодняшний день охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов стали основополагающими направлениями в развитии государства. Главным звеном для обеспечения экологической безопасности и оздоровлении окружающей среды является создание экологического предпринимательства, под которым следует понимать деятельность по производству и реализации товаров, осуществлению услуг и работ, направленных на предупреждение вреда окружающей среде и здоровью населения.

Экономические, институциональные и социальные процессы, которые обеспечивали рост мировых держав, вызвали конфликт между общественным развитием и состоянием окружающей среды. По данным Министерства здравоохранения Российской Федерации, около 20% жителей России проживают на территориях, где уровень загрязнения воздуха находится в пределах нормативов; 40% городских жителей живут в условиях периодического превышения в атмосферном воздухе предельно допустимых концентраций вредных веществ в 5–10 раз. В этой связи особую значимость приобретают экологические услуги.

Под экологическими услугами следует понимать специфические услуги, оказываемые в сфере природопользования и направленные на определение достаточности размеров нормативной санитарно-защитной зоны, предотвращение или ослабление негативного воздействия производственных объектов на окружающую среду и здоровье человека, определение возможности сохранения предприятия, применяемой технологии и объемов производства продукции, а также принятия экономически и технически обоснованных, социально и экологически целесообразных проектных и строительных решений.

Решение экологических проблем является одной из приоритетных стратегий социально-экономического развития любого современного государства, поскольку это в первую очередь связано с повышением требований к качеству окружающей среды в результате усилившегося техногенного воздействия человека на биосферу и проявляется в

экологизации экономики не только путем прямого вмешательства государства, но и путем организации рыночного сектора – рынка экологических услуг.

Рынок экологических услуг можно трактовать как подчиненная законам стоимости, спроса и предложения сфера трудового и товарно-денежного обращения, где свободно формируется спрос, предложение и цена на продукцию природоохранного назначения.

Пока не существует общепринятой международной классификации экологического рынка. В разных странах в это понятие входит различная продукция. Например, по определению Европейской комиссии экологические отрасли – это производство товаров и услуг по измерению, предотвращению, ограничению или исправлению экологического ущерба: ликвидации отходов, уменьшению воздействия на атмосферный воздух и водные объекты, снижению уровня акустического воздействия и электромагнитного излучения, а также экологически чистые технологии, применение которых минимизирует использование сырья и загрязнение окружающей среды.

В других странах к рынку экологических товаров и услуг относят также потребительские товары, а именно холодильники и аэрозоли с пониженным содержанием хлорфторуглеродов, не содержащие химических добавок продукты питания, специальные стиральные порошки, а также биотехнологии и нетрадиционные источники энергии, например в Японии технологии использования солнечной энергии.

Продукция природоохранного назначения – это товары, работы и услуги производственного и непроизводственного характера, использование которых обеспечивает охрану окружающей среды и воспроизводство природных ресурсов. В общем виде экологическая продукция может быть определена как искусственно воспроизводимая окружающая природная среда или отдельные ее элементы. В то же время эта продукция не выделяется в отдельную графу ни международной, ни национальной статистикой, международные организации пока только разрабатывают единую между-

народную классификацию рынка экологических товаров и услуг. При этом возникают серьезные методологические проблемы. Нет критериев отнесения к экологически чистой продукции технологий по предотвращению загрязнений. Если технологии по прямой борьбе с загрязнениями еще относительно легко идентифицировать, то новую продукцию, технологии и промышленный дизайн, разработанный с учетом природоохранных требований, обычно относят к соответствующей отрасли промышленности, а не к экологической индустрии.

Вопросы классификации компонентов экологического рынка пока не отрегулированы. Имея в виду общепринятое деление рынка в целом на рынки товаров, производств, услуг, труда и капитала, на экологическом рынке, на наш взгляд, можно выделить следующие сектора:

1. Рынок экологических товаров, служащие экологическим целям аппараты, приборы, интеллектуальные продукты и потребительские товары широкого потребления, в том числе экологически чистые продукты питания, материалы для жилища и т. д.

2. Рынок экологичного производства, то есть создание и предложение на рынок соответствующих замкнутых и безотходных технологий, а также экологически безопасных технологий. На рынке экологичного производства возможно оказание экологических видов работ, имеющих материальные результаты, производство оборудования для мониторинга и охраны окружающей среды, очистка выбросов и стоков, переработка и сортировка отходов, санация, рекультивация территорий, ликвидация последствий аварий, восстановление природных ресурсов и т. д.

3. Рынок экологических услуг нематериального характера. К ним мы можем отнести исследовательские, инженерно-конструкторские, правовые, аудиторские, образовательные, рекламные, консультационные услуги, а также услуги в областях экологической сертификации, паспортизации, метрологической аттестации и стандартизации, мониторинга.

4. Рынок экологических капиталов и финансово-экономических видов деятельности в области экологии (расчеты и взимание экологических платежей, экологическое страхование).

5. Рынок экологического труда, то есть учет и создание новых рабочих мест.

По объектам воздействия экологические товары и услуги можно разделить на следующие категории:

- товары и услуги, предупреждающие или уменьшающие выбросы загрязняющих веществ в атмосферу;
- товары и услуги, предупреждающие или уменьшающие сбросы в водные объекты;
- товары и услуги, предупреждающие или уменьшающие образование отходов;
- товары и услуги, предупреждающие или уменьшающие деградацию земель;

- товары и услуги, предупреждающие или уменьшающие акустическое воздействие (вибрация, шум);

- товары и услуги, предупреждающие или уменьшающие электромагнитное излучение.

Обращаясь к опыту развитых стран, следует отметить принцип классификации сфер действия экологического бизнеса по виду воздействия на окружающую среду:

- производство оборудования, приборов и средств контроля в целях охраны окружающей среды;

- производство оборудования, приборов для ресурсосбережения;

- мероприятия по благоустройству окружающей среды и информационному экобизнесу.

В соответствии с классификацией экологических работ и услуг предприятия и организации, входящие в экологическую инфраструктуру, по функциональной ориентации и характеру работ в основном подразделяются на следующие типы:

- предприятия и организации, выполняющие работы по изучению состояния природно-ресурсного потенциала и окружающей среды (сбор и обработка информации, разработка экологических ограничений и регламентаций по природопользованию, анализ и прогноз деятельности природопользователей, осуществление экологического мониторинга и др.). Эти организации формируются в основном по ресурсообразующим системам (водные, лесные и т. д.) и функционируют в значительной мере по заказам государственных органов управления, а также при строительстве новых объектов (разработка проектов оценки воздействия на окружающую среду, перечень мероприятий по охране окружающей среды, в состав проектной документации при строительстве входит также организация санитарно-защитной зоны);

- предприятия и организации, оказывающие услуги субъектам хозяйственной деятельности (экологическая инвентаризация, разработка проектов нормативно допустимых сбросов, нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, паспортизация опасных отходов для предприятий, экспертно-консультационные услуги, экоаудиторские услуги и др.);

- предприятия и организации, осуществляющие рекультивацию и воспроизводство природной среды (рекультивация земель, лесовосстановление, подъем затонувшей древесины, деятельность по снижению антропогенного воздействия на окружающую среду, например, в результате утилизации, переработки и захоронения отходов, благоустройства и озеленения территорий и др.);

- предприятия и организации, производящие природоохранную, ресурсосберегающую технику и технологическую аппаратуру, природосберегающую продукцию; предприятия и организации, обеспечивающие функционирование самой экологической инфраструктуры (ремонт и обслуживание природоохранной техники и оборудования, подготов-

ка и переобучение кадров, оказание информационных услуг на экологическом рынке и др.).

В создающейся экологической инфраструктуре рынка можно выделить несколько уровней и органов, регулирующих соответствующий рынок (или его часть): предприятие, муниципальное образование, регион, государство и наднациональный – международный уровень.

Рынок экологических услуг – это организационно-экономический механизм, направленный на охрану окружающей среды и достижения безопасности жизнедеятельности в процессе согласования интересов производителей и потребителей общественных благ и ресурсов. Он обеспечивает согласование интересов производителей и потребителей, предпринимательских кругов и общества, отдельных государств в структуре мирового сообщества по поводу купли-продажи услуг, производство и потребление которых способствует снижению интегрального экодеструктивного воздействия в расчете на единицу совокупного общественного продукта.

Развитию рынка экологических услуг в России препятствуют основные проблемы:

- отсутствие четкой правительственной экологической программы;
- расхождение в нормативных документах различных надзорных инстанций;
- недостаточное стимулирующее воздействие налогов, сборов и штрафов;
- бюрократизм на местах;
- непоследовательность в реализации проводимой экономической политики;
- низкая экологическая культура производства и общества.

Устранение этих сдерживающих факторов является первоочередной задачей, в результате решения которой устойчивое развитие перестанет быть только лозунгом, что не имеет реальной основы. Если для функционирования других локальных рынков довольно действия конкурентных сил и установления правил игры, то рынок экологических услуг вследствие его особого социального значения объективно подвергается большему регулированию.

Вопросы развития рынка экологических услуг на региональном и местном уровнях носят преимущественно декларативный характер. Сдерживает развитие рынка экологических услуг несогласованность функциональных обязанностей государственных органов контроля и регламентации. Ни один государственный орган в сфере регуляторной политики непосредственно не занимается вопросами экологического предпринимательства.

Проблема государственного регулирования и правового обеспечения функционирования рынка экологических услуг заключается в следующем: разработке нормативно-правовой базы, создающей гарантии рационального природопользования; выработке государственной природоохранной политики; развитии рыночных механизмов защиты

окружающей среды; содействии фундаментальной науке; совершенствовании контроля за деятельностью предприятий и организаций, в том числе природоохранной деятельностью и т. д.

Характер и особенности влияния на общественное развитие эколого-экономических отношений определяются эффективностью экономических реформ (налоговой, жилищно-коммунальной, структурной перестройки и др.). Поэтому развитие рынка экологических услуг возможно на основе формирования стимулирующих экономических механизмов, с учетом интересов конечных потребителей. Возможно выделение следующих экономических инструментов стимулирования развития рынка экологических услуг: упрощение процедур кредитования через банковские учреждения; экологические субсидии; определение прав собственности на некоторые природные ресурсы; введение экологических векселей, которые заменяют соответствующие сборы.

Среди современных инструментов стимулирования развития рынка экологических услуг наиболее результативными и важными, на наш взгляд, являются экологические налоги, которые предусматривают, с одной стороны, специальные механизмы налогообложения экологически вредной продукции (негативное стимулирование), а с другой – широкий набор налоговых льгот для тех субъектов предпринимательской деятельности и юридических лиц, которые применяют ресурсо- и энергосберегающие технологии, развивают экологически приемлемое производство, улучшают качество окружающей среды. Реализация предложенных нами основных направлений развития, совершенствования и расширения системы экологического налогообложения будет способствовать формированию действенной отечественной системы экологического налогообложения с имманентно мотивационно-стимулирующей направленностью на экологизацию общественного производства.

Условием дальнейшего развития рынка экологических услуг является обеспечение финансирования природоохранной деятельности, что требует формирования финансово-кредитного механизма управления природопользованием, который должен включать: использование собственных средств предприятий на природоохранные мероприятия; развитую систему экологических фондов, охватывающую частные региональные, муниципальные фонды; систему финансирования экологических программ и мероприятий по охране окружающей среды из средств бюджетов различных уровней, привлечение средств за счет фондов экологического страхования; систему льготных экологических инвестиционных кредитов, привлечение средств Мирового и Европейского банков и фондов, организаций и фирм к финансированию природоохранных мероприятий.

Необходимость разработки целевой государственной экологической программы, направленной на минимизацию негативного влияния на ок-

ружающую природную среду и недопустимость риска возникновения опасности для здоровья людей, а также устранение имеющихся несоответствий природоохранного законодательства в различных надзорных инстанциях позволит прибли-

зить рынок экологических услуг России к требованиям зарубежных стран и союзов, ведь дальнейшая интеграция Российской Федерации в мировое экономическое сообщество предполагает высокие экологические требования к бизнесу.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10.01.2000 г. № 7-ФЗ (ред. от 21.11.2011, с изм. от 07.12.2011) «Об охране окружающей среды» [Электронный ресурс]. – 27 кб.
2. Дрогомирецкий И. И. Охрана окружающей среды: экономика и управление / И. И. Дрогомирецкий, Е. Л. Кантор. – Ростов н/Д : Изд. центр «МарТ», Феникс, 2010. – 393 с.
3. Дрогомирецкий И. И. Экономика и управление в использовании и охране природных ресурсов / И. И. Дрогомирецкий, Е. Л. Кантор, Л. А. Чикатуева. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 536 с.
4. Гирусов Э. В. Экология и экономика природопользования. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 189 с.
5. Маринченко А. В. Экология : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений, обуч. по эконом. и социально-гуманит. спец. высш. проф. образ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К^о, 2010. – 327 с.
6. Поярков Б. В. Экономические основы экологии. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 352 с.
7. www.mnr.gov.ru

O. I. Sobstvennikova*

**Sobstvennikova Olga, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eiu@tolgas.ru*

PROBLEMS OF FORMATION AND FUNCTIONING OF ENVIRONMENTAL SERVICES

Key words: environmental service, environmental service market, classification of components of environmental service market, restrictions of environmental entrepreneurship development.

In our country the market of environmental services is developing very slowly, though nowadays certain commercial interest to them may be observed in many cities. In addition, the environmental component of business becomes an important element of service market. Obviously, it may provide certain material and image benefits, such as reputation in the business world.

© Собственникова О. И., 2012

УДК 338.46

Р. В. Черняева*

**Черняева Римма Владленовна, доктор экономических наук, профессор
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты
nisarsch@mail.ru*

И. Б. Кушнир*

**Кушнир Ирина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты
inf_kush@mail.ru*

СФЕРА УСЛУГ КАК ПРОСТРАНСТВО РЕАЛИЗАЦИИ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: услуга, сфера услуг, сервисная деятельность.

Рассмотрены проблемы теоретического толкования сервисной деятельности, ее содержания и природы, проанализированы понятия «услуга» и «сервис». Определено место сферы сервиса в общехозяйственном механизме с позиций посекторной таксономии и изменения под воздействием информационной революции и технологического базиса общественного производства.

В советский период вся хозяйственно-экономическая практика разделялась на производственную и непроизводственную сферы. В рамках последней выделялась *сфера услуг* (или *сфера обслуживания*). В современной практике сфера услуг (или «сфера сервиса») выступает масштабной областью экономики и социальных взаимодействий, где контактируют граждане и коллективы, желающие удовлетворить свои многообразные запросы, и организаторы сервиса, направляющие свой труд на удовлетворение этих запросов.

В таком широком понимании сфера услуг рассматривается уже не как единая отрасль, но как масштабный сектор экономики, обладающий разветвленной и сложной структурой с подвижными границами. Таким образом, сфера услуг является пространством реализации сервисной деятельности.

Более точно определить место сферы сервиса в общехозяйственном механизме позволяет подход посекторной таксономии [1]:

- первичный (сельское хозяйство, рыболовство, охота, лесоводство), здесь работник взаимодействует с природными ресурсами;

- вторичный (индустриальные отрасли – добывающая, обрабатывающая, пищевая и легкая промышленность, строительная индустрия, выработка и транспортировка электро-, газо- и водоресурсов). В данном случае работник имеет дело с трансформацией и подготовкой целого ряда природных богатств для производственных и социальных нужд, участвует в промышленном производстве, вырабатывает пищевые продукты и т. д.;

- третичный (сфера услуг – экономика услуг). Здесь работник взаимодействует с людьми и производственными коллективами, ориентируясь на удовлетворение их специфических потребностей, как не связанных напрямую с производством, так и связанных с ним. Третичный сектор имеет давнюю историю (бани, парикмахерские), но активно он начал развиваться с повышением интенсивности развития первых двух секторов.

На всем протяжении развития экономики отмечаются последовательные структурные изменения, выражающиеся в увеличении и уменьшении долей отдельных секторов экономики. Так, на протяжении многих веков, начиная с так называемой неолитической революции, ведущие позиции занимало сельское хозяйство (первичный сектор экономики). Затем, с улучшением техники сельского хозяйства и других добывающих отраслей, а также с повышением производительности труда, которому способствовала промышленная революция XIX века, на первые позиции выдвинулся индустриальный, или вторичный, сектор экономики.

В результате индустриализации произошло высвобождение значительной части рабочей силы, труд которой заменили собой машины, сопровождающееся повышением уровня доходов оставшихся на производстве высококвалифицированных работников. Таким образом, в странах, достигших высокого уровня удовлетворения потребности населения в продукции вторичного сектора, интенсивно растет спрос на услуги, связанный с повышенным уровнем многообразия разных слоев и групп с неодинаковыми потребностями. Все это расширяет возможности порождения новых, не существовавших до этого благ и услуг, придавая сервисной активности колоссальный импульс развития, вырабатывая внутри себя новые формы самоорганизации и многообразных услуг современного типа.

Информационная революция радикальным образом изменила технологический базис общественного производства, свершивший новый исторический переворот, породивший третью волну перемен. Для этого этапа общественного развития характерны деиндустриализация и экономический рост, связанный с развитием сферы услуг. При этом сфера услуг начала развиваться быстрее промышленности, которая, в свою очередь, развивается интенсивнее сельского хозяйства.

Возрастающий рост спроса на услуги, глобализация, перемещение производственных мощностей в страны с более низкими издержками, опережающий рост производительности труда в промышленности по отношению к другим секторам экономики способствовали сокращению доли промышленного производства в пользу сферы услуг.

Таким образом, изменения в относительной производительности труда работников, занятых в трех основных секторах экономики, и уровень дохода на душу населения оказывают значительное влияние на структуру потребления индивидов.

Сначала рост доходов населения приводит к тому, что спрос на продукты питания (основную продукцию сельского хозяйства) начинает отставать от роста спроса на продукцию промышленного производства. Однако потребности людей в питании ограничены их биологической природой, тогда как потребности в промышленных товарах гораздо более разнообразны и не имеют явных физических пределов. К тому же темпы роста производительности труда в сельском хозяйстве приводит к тому, что численность занятых в сельском хозяйстве, необходимая для производства требуемого рынком количества сельскохозяйственной продукции, постоянно уменьшается. Одновременно растет численность занятого населения в промышленности. Таковы структурные изменения в период индустриализации.

Дальнейший рост доходов населения приводит к еще одному качественному изменению в структуре потребительского спроса: спрос на разного рода услуги растет быстрее, чем спрос на промышленные товары. В то же время производительность труда работников, занятых в сфере услуг, растет гораздо меньшими темпами, чем в промышленности и сельском хозяйстве, так как человека, работающего в сфере услуг, гораздо труднее заменить машиной.

Эти два фактора, действуя одновременно, обуславливают рост доли занятых в сфере услуг за счет доли занятых как в сельском хозяйстве, так и в промышленности. В связи с характером услуг в третичном секторе технический прогресс развивается гораздо медленнее, чем в двух остальных секторах экономики. В результате в третичном секторе возможности роста ограничены, и производительность труда в нем увеличивается медленными темпами. Поэтому третичный сектор испытывает повышенную потребность в рабочей силе и может занять работников, высвобожденных из других секторов.

Российский рынок услуг, следуя процессу рыночных реформ и приватизации, был сформирован в первой половине 90-х годов. В отличие от западного, когда работники переходят из вторичного сектора в третичный либо вследствие повышения производительности труда в индустрии (высвобождающего рабочие руки), либо в результате роста доходов населения страны (когда появляется высокий спрос на товары и услуги), в России

увеличение числа занятых в третичном секторе – это в первую очередь результат падения промышленного производства. К 1995 г. вторичный сектор лишился 8–9 млн человек – четверти прежних кадров [2]. Предприятия, заводы закрываются, люди не получают зарплату и уходят в сферу услуг (например, становятся к прилавку на рынке). Люди, нуждающиеся в любом, пусть даже небольшом заработке, вынужденно переходят в сферу услуг.

Относительно медленный рост производительности труда в секторе услуг приводит также к относительному удорожанию услуг по сравнению с товарами, производимыми промышленностью и сельским хозяйством. Вот почему рост объема производства в сфере услуг и рост цен на них объясняют ведущее положение данного сектора услуг в экономике.

Оказание услуг – широко распространенный вид деятельности, которым занимается практически любой человек в повседневной деятельности и который на первый взгляд не требует особых знаний и подготовки. Сложно представить себе человека, который не нуждался бы в услугах других людей. Деятельность, направленная на выполнение тех или иных поручений, помогающих другим людям в самых различных жизненных ситуациях, была известна давно.

Сфера услуг как особый вид экономической деятельности появилась на самых ранних этапах развития человечества. Ее развитие определялось прогрессом материального производства – возможностью для общества содержать людей, которые непосредственно не производят материальных благ.

Ф. Котлер определяет услугу как «деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее предоставление может быть связано с материальным продуктом [3]».

Услуга по своей сути является неосязаемой и не приводит к передаче собственности, что позволяет нам трактовать понятие «услуга» как действие, приносящее пользу, благо, помощь другому человеку. Широкое распространение получил англоязычный вариант этого понятия – сервис. Использование в русском языке понятия «сервис» (англ. *service* – служба, обслуживание) предполагает тот же смысл, что и в английском, – «обслуживание, предоставление разного рода услуг». Понятия «услуга» и «сервис» приобретают в целом одинаковый смысл. Вместе с тем они могут образовывать в русском языке такое словосочетание, как «сервисная услуга», что призвано отразить современный тип обслуживания.

При определении сервиса С. Н. Коробкова использует три ключевых понятия: деятельность, потребность и услуга [4]. Раскрытие содержания этих понятий дает возможность подробнее показать, что такое сервис и в каких формах он может осуществляться.

Теоретическое понимание сервисной деятельности приобретает глубокое содержание, отображающее многогранную природу сервиса. Практика сервисной деятельности ныне трактуется как обширное пространство хозяйственной активности, в которую вовлечены две основные стороны. Так, в ней представлены специализированные структуры, производящие услуги и предлагающие воспользоваться ими на основе рыночного обмена. Для производителей услуг сервисная деятельность выступает разновидностью профессионального труда, бизнеса, управления в сфере хозяйствования.

Вместе с тем в процессе своего труда производители услуг неизбежно сталкиваются с потребителями, которые сообщают сервисной деятельности во многом неэкономические характеристики, порожденные их интересами, эмоциями, ценностными ориентациями. В пространстве сервисной деятельности потребители услуг выступают другой стороной, которая через рыночный обмен желает получить конкретные блага с учетом своих потребностей. Потребитель предъявляет к сервисной деятельности широкий диапазон специфических требований, усматривая в ней многообразные возможности, позволяющие реализовать свои запросы и нужды.

Такое понимание сервисной деятельности дает возможность подойти к ней как к многоплановому экономическому, социальному и культурному феномену. Она выступает одновременно хозяйственным механизмом удовлетворения общественных и индивидуальных потребностей, важным звеном общественного воспроизводства, распределения и потребления товаров, а также социальным инструментом повышения благосостояния людей.

Мы рассмотрели сервис в двух аспектах: как форму человеческой деятельности и как способ удовлетворения потребностей индивидов. Теперь подробнее рассмотрим третий аспект сервисной деятельности – это непосредственно оказание услуг.

Услуга – это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя (заказчика), а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности человека.

Эта деятельность может воплощаться в изделиях (материальные услуги), но может существовать как полезный эффект труда, потребляемый в самом процессе труда (нематериальные услуги). Например, услуга повара в том, что он готовит пищу. Превращение сырых продуктов в готовое блюдо и является услугой повара. Деятельность повара воплощается в приготовленном им блюде (материальная услуга).

Важной особенностью услуги является полезное действие для потребителя, причем это действие может оказывать как живой труд (нематериальная услуга), так и труд, овеществленный в осязаемом продукте. В этом и состоит принципиальное назначение услуг, их общественная функция – непосредственное обслуживание населения, создание комфортных условий жизнедеятельности, в

том числе и в общественных местах, во время отдыха.

Сервисные организации оказывают материальные и социально-культурные услуги.

Материальные услуги – это услуги, удовлетворяющие материальные потребности людей в восстановлении, изменении и сохранении потребительских свойств изделий или изготовлении новых изделий на заказ, а также перемещение грузов и людей, создание условий для потребления. В частности, к материальным услугам относят бытовые услуги, жилищно-коммунальные, услуги предприятий общественного питания, транспорта, сельскохозяйственные услуги и т. д.

Социально-культурные услуги – это услуги, удовлетворяющие духовные, интеллектуальные потребности людей и поддерживающие их нормальную жизнедеятельность, – это медицинские услуги, услуги культуры, туризма и образования.

Жизненный цикл услуги подразделяется на несколько этапов:

- 1) предоставление информации по услугам, предлагаемым потребителям;
- 2) принятие заказа на услугу;
- 3) исполнение услуги;
- 4) контроль качества исполнения услуги;
- 5) выдача заказа потребителю.

Вот почему основой сервисной деятельности являются персонал, выполняющий обслуживание, средства обслуживания и условия обслуживания.

Таким образом, сервисная деятельность является сложным многогранным процессом, который обеспечивается грамотным управлением персоналом и ресурсами предприятия, соблюдением стандарта обслуживания, соответствия оказываемых услуг запросам потребителей.

В экономической практике современного общества с развитой экономикой сервисная деятельность распадается на целый ряд крупных направлений, а также на множество разновидностей, сегментов и групп, труд в которых заметно различается по характеру и другим качествам. Например, для того чтобы лучше понять содержание сервисной деятельности, ряд авторов предлагают провести ее классификацию, положив в основу четыре главные формы человеческой деятельности: материально-преобразующую, познавательную, ценностно-ориентационную и коммуникационную.

В то же время Г. А. Аванесова отмечает сложность разделения сервисной деятельности по классам, направлениям, разновидностям [5] ввиду того, что одна и та же разновидность сервисной деятельности включает в себе несколько разнотипных качеств, оказываясь, таким образом, в разных типологических направлениях и группах услуг. Кроме того, появляются такие новые виды сервиса, для которых приходится организовывать специальное направление, так как ни одно из существующих для них не подходит.

Е. В. Биндиченко [6] приводит более конкретный и логически строгий вариант классификации сервиса с шестью укрупненными единицами:

- производственный сервис (услуги по ремонту техники, услуги на базе высоких технологий, включая предпродажные и постпродажные услуги);
- сервис сферы общественного устройства (услуги по обороне, охране общественного порядка, развитию национальной финансовой системы и др.);
- социально-культурный сервис (предполагает два уровня: общественно значимый и индивидуально необходимый). К данной разновидности относятся дошкольное воспитание, туристские, художественно-эстетические и другие услуги;
- интеллектуальный сервис (образовательный, юридический, финансовый, информационный сервис и др.);
- сервис в сфере обращения товаров и услуг (торговля, общественное питание, коммуникационные и транспортные услуги, услуги складского хозяйства и др.);
- хозяйственно-бытовой сервис (городское хозяйство, бытовое обслуживание населения, включая удовлетворение индивидуальных потребностей граждан).

Сфера услуг имеет постоянно развивающуюся структуру. В ней можно выделить крупные направления деятельности, которые сохраняются в течение длительного времени. В России эти направления официально зафиксированы в Общероссийском классификаторе услуг населению ОК 002-93 [6].

Р. А. Фатхутдинов [7] предлагает выделять следующие виды сервисных услуг:

- сервис удовлетворения потребительского спроса – комплексная характеристика уровня обслуживания потребителей;
- сервис оказания услуг производственного назначения – совокупность предлагаемых видов сервисного обслуживания, то есть набор услуг, предоставляемых потребителю с момента заключения договора на покупку (или совершения покупки) до момента поставки товара;
- сервис послепродажного обслуживания – совокупность услуг, необходимых для обеспечения эффективного функционирования товара в существующих условиях в течение всего его жизненного цикла. При этом, по мнению автора, данный вид сервиса осуществляется как до, так и после продажи товара;
- сервис информационного обслуживания – совокупность информации, предоставляемой изготовителем потребителям, о товаре и его обслуживании, о методах и принципах, технических средствах накопления, обработки, хранения и передачи информации;
- сервис финансово-кредитного обслуживания – совокупность вариантов оплаты покупки, система скидок и льгот, предоставляемых потребителям.

Среди различных видов сервиса информационный сервис и обеспечивающая его индустрия

информатики развиваются стремительнее всех. Более того, информационный сервис развивается не только как самостоятельное направление, а как неотъемлемая часть каждого из перечисленных выше видов сервисной деятельности, поскольку входит в жизненный цикл услуги в виде ее информационного обеспечения. Вот почему дальнейшее развитие сферы сервиса и повышение комфортности услуг может повлечь за собой ужесточение требований клиентов к качеству информационного обслуживания.

Качественные изменения информационный сервис претерпел с момента появления вычислительной техники и ее использования в области обработки и передачи информации, оказывающего большое влияние на бизнес-процессы, протекающие на предприятиях общественного питания. Появление персональных компьютеров, локальных сетей, технологии клиент-сервер и Интернета позволило предприятиям общественного питания быстрее выводить на рынок свои продукты и услуги. Таким образом, дальнейшее развитие сферы сервиса и повышение комфортности услуг, влекущее за собой ужесточение требований пользователей к качеству информационного сервиса на предприятиях общественного питания, обуславливает актуальность выбранной темы.

Однако обслуживание – это видимая часть айсберга, та деятельность, по результатам которой клиенты судят по уровню сервиса, оказываемого на предприятии в момент потребления предоставляемых им услуг. Вся остальная деятельность, касающаяся информационного обслуживания деятельности предприятия, остается скрытой от глаз клиентов и воспринимается ими как вспомогательная, а порой даже как второстепенная.

В то же время информационный сервис интегрируется в стратегию бизнеса. Во многом это происходит под влиянием новых информационных технологий и развития сервисной концепции деятельности учреждений. Сегодня, в сущности, каждое предприятие накапливает информационные массивы и предоставляет их как внутренним, так и внешним пользователям. Это означает, что все больше предприятий и организаций удовлетворяют информационные потребности, осуществляют информационное обслуживание. Можно сказать, что происходит массовизация информационного сервиса.

В научный оборот понятие «информационный сервис» ввел Д. И. Блюменау, используя его в названии своей книги, вышедшей в 1989 г. Автор отмечал: «Мы живем в мире Сервиса. Многие из нас либо непосредственно работают в том или ином сервисе – транспортном, энергетическом, связи, медицинском, торговом, педагогическом, коммунально-бытовом, культурно-просветительном, информационном и т. д., либо участвуют в создании способов и средств – индустрии для различных видов сервиса. Понимать это надо в том смысле, что Сервис – любая разновидность общественно

полезного труда, направленная на удовлетворение разумных потребностей человека [9]». Сегодня можно утверждать, что Д. И. Блюменау не только точно определил место и предназначение информационного обслуживания, но и предвосхитил направление его развития.

Наша цивилизация вступила в новую эру – эпоху постиндустриального общества, где информация является главным стержнем экономики и главной ценностью любого предприятия. Качество и уровень жизни в настоящее время определяются количеством информации. Каждое предприятие имеет в своей структуре отдел, занимающийся сбором и распространением информации в инте-

ресах своей фирмы: собирают данные об уровне спроса на ту или иную услугу, об активности клиентов, о конкурентах, о надежности партнеров, о личных качествах работников предприятия, а распространяют информацию о своих услугах и формах их предоставления. Профессионально заниматься подобными проблемами призваны специалисты по информационному сервису, а управление потоками различной информации и является содержанием их деятельности, и если все большая индивидуализация услуг для многих других предприятий сферы сервиса – это лишь тенденция, то для информационного обслуживания – это повседневная практика.

Библиографический список

1. Маковецкий М. Ю. Макроэкономика. Введение в макроэкономику : учеб. пособие для студентов вузов. – 2-е изд., стереотип. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2005. – С. 23–26.
2. Развитие экономики России: от аграрной экономики до постиндустриальной. URL: <http://www.russiafederation.ru/general/325.html> (дата доступа 15.06.11).
3. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент : пер. с англ. / под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2000. – С. 541.
4. Сервисная деятельность : учеб. пособие / С. Н. Коробкова, В. И. Кравченко, С. В. Орлов, И. П. Павлова ; под общ. ред. В. К. Романович. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – С. 10–15.
5. Аванесова Г. А. Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент : учеб. пособие для студентов вузов. – М. : Аспект Пресс, 2005. – С. 112.
6. Биндиченко Е. В. Состав и структура сферы услуг // Сфера услуг: Проблемы и перспективы развития / под ред. акад. Ю. П. Свириденко : в 4 т. – М., 2000. – С. 25.
7. Общероссийский классификатор услуг населению (ОКУН) / в ред. с 01.04.11. URL: <http://mvf.klerk.ru/spr/spr70.htm> (дата доступа 15.06.11).
8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 76.
9. Блюменау Д. И. Информация и информационный сервис. – Л. : Наука, 1989. – С. 3.

R. V. Chernyaeva*

**Chernyaeva Rimma, Doctor of Economic Sciences, Professor of South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty nisarsch@mail.ru*

I. B. Kushnir*

**Kushnir Irina, PhD in Economics, Associate Professor of South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty inf_kush@mail.ru*

SERVICE SPHERE AS A FIELD OF SERVICE ACTIVITY REALIZATION

Key words: service, service sphere, service activities.

The article deals with the problems of theoretical interpretation of service, its content and nature; the concepts of «service» and «service rendering» are analyzed. The place of service in the sphere of general economic mechanism is determined in terms of sector-based taxonomy and changes caused by the information revolution and technological basis of production.

© Черняева Р. В., Кушнир И. Б., 2012

Рынки: состояние и развитие

УДК 332.1

Н. И. Быкова*

**Быкова Нелли Ивановна, доктор экономических наук, профессор*

Самарский государственный экономический университет сервиса, г. Самара

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И МЕХАНИЗМЫ

Ключевые слова: стратегическое управление, регион, экономическая система.

Раскрывается суть региональной стратегии, указываются организационно-управленческие принципы, на которые опирается концепция социально-экономического развития региона, перечисляются ее функции.

Управление является основой стабильного развития и обеспечения устойчивости экономической системы и уже более двух десятилетий – одним из общепризнанных направлений экономической науки в промышленно развитых странах. За этот период по данной проблематике написан не один десяток монографий и учебников, издаются специализированные журналы, сформировались научные школы и направления. Новые экономические условия заставляют исследователей и практиков в нашей стране искать адекватные формы, методы и инструменты стратегического управления в регионе, в частности пытаться исходя из опыта зарубежных стран применять к региональным системам принципы и методы стратегического управления, реализованные на уровне предприятий. Мы понимаем, что прямую аналогию между региональной социально-экономической системой и хозяйственной системой, каковой является корпорация, проводить сложно, но изучение зарубежной теории и методики стратегического управления и планирования необходимо для разработки отечественной концепции стратегического управления, адаптационной методологической работы на уровне региональных исследований. Попытка обобщения и осмысления проведенных исследований в сфере стратегического управления сделана Г. Минцбергом, Б. Альстрэндом и Д. Лэмпелом в книге «Школы стратегий». Они назвали десять основных научных школ, которые разделили на три группы и дали определения описанным парадигмам, а также принципиальное видение их сторонниками стратегического управления как процесса.

Безусловно, возникновение и формирование школ стратегий связаны преимущественно с разными этапами развития стратегического управления. В последние годы из-за перехода от стратегического планирования к стратегическому управлению все большую значимость приобретают эмпирические исследования стратегических процессов на микро-, мезо- и макроуровнях. Общая тенденция в развитии стратегического управления состоит в переходе от управленческой функции «планирование» к управленческой функции «организация». Определенный сдвиг ориентиров в пользу организации проявляется не только в повышении интереса к системной теории и гибким

организационным формам, но и в структурной переориентации стратегического управления, которое основывается преимущественно на концепции ключевых компетенций. Последняя представляет собой коллективную конструкцию, охватывающую множество отдельных компетенций и формирующую целостную, общефирменную способность решать стратегические задачи. Сторонники данного подхода считают, что стратегическое управление полностью должно превратиться в управление ключевыми компетенциями. Регион можно считать реально существующим, если он создает организационную основу для экономики. В общем значении можно допустить, что экономический регионализм представляет собой совокупность процессов воспроизводства, базирующихся на специфике территориальной структуры экономики, культурных форм, природных и трудовых ресурсов. Становление целостных механизмов и структур воспроизводства в процессе развития формируют регионы разного уровня сложности, которые могут локализоваться на тех или иных участках территории. Цели региональной политики соотносятся с меняющейся системой ценностей. В связи с переходом к информационной цивилизации общество движется к общечеловеческим ценностям. Региональная политика оптимальна только в том случае, когда граждане имеют правовое равенство, когда их социокультурный, экономический и политический статусы не зависят от места их проживания (в регионе, центре или провинции); равенство касается самых разнообразных сфер социального пространства.

Расхождение систем управления на уровне фирм и регионов обусловлены составом, структурой, количеством и характеристикой используемых у них социальных средств, которые, собственно, являются объектом и предметом управленческой деятельности. Таким образом, по-разному реализуется и стратегическое управление. Для региональных систем, построенных на социальных процессах жизнедеятельности людей в рамках экосистемы, стратегическое управление является основой. Организации (фирмы) функционируют прежде всего в региональной системе как ее элементы, и поэтому стратегия их развития в значительной степени определена стратегией развития ре-

гиона. Для региональных социально-экономических систем содержание стратегического управления состоит в сохранении жизни населения в рамках территориальных границ экосистемы с учетом природно-географических, климатических и исторически сформированных экономических особенностей территории. В соответствии с этим должно формироваться стратегическое управление – удовлетворять необходимые потребности человека путем обеспечения необходимых условий жизнедеятельности. В то же время стратегия организации направлена на сохранение и развитие процессов производственно-хозяйственной деятельности. В отличие от стратегического управления региональными социально-экономическими системами решения менеджмента всегда экономически интерпретируются и должны быть экономически обоснованными. Таким образом, управление, определяющее существование социально-экономических систем в перспективе во взаимосвязи с динамикой окружающей среды, свойственно любой экономической системе, однако его целевая направленность, содержание, прогнозные и временные интервалы могут существенно различаться. Кроме того, стратегическое управление в отличие от других типов управленческой деятельности в системе управления обязательно учитывает связи социально организованных систем с окружающей средой и критериальную оценку стратегических управленческих решений. В современных условиях региональное стратегическое управление проводится в рамках нового управленческого подхода, в котором государство и регионы рассматриваются не как субподчиненные системы власти, а как системы с распределенными центрами управления, которые ориентируются на собственные интересы и цели. Принципиальная новизна данного подхода делает его трудным для внедрения в практику управления, особенно в регионах с сильными традициями директивно-иерархического управления. Технологии стратегического планирования в регионе относятся к новому поколению социально-гуманитарных технологий управления социальными, экономическими и культурными изменениями. Современный опыт регионального стратегического планирования в европейских странах, США, Канаде и ряде развивающихся стран показывает высокий уровень эффективности такого планирования. В условиях глобализации социально-экономических процессов региональное стратегическое управление необходимо совершенствовать по следующим приоритетным направлениям.

1. Отход от иерархических и многоступенчатых структур управления и акцентирование внимания на моделях «матричного» и «сетевого» типов, что позволяет перейти от чисто технократического подхода к решению социально-экономических проблем.

2. Уменьшение количества властных институтов и подразделений, действующих на постоянной и жестко регламентированной основе. Развитие временных проектных организаций и творческих

коллективов, действующих с единой целью и поставленными задачами.

3. Развитие форм перекрестного финансирования и объединение проектов и программ, что позволяет согласовывать прибыльные и убыточные проекты, снижать расходы.

4. Внедрение таких методов управления, как делегирование полномочий, разделение рисков между отдельными подразделениями организации, стимулирование и поощрение способностей и возможностей работников.

5. Учет и разграничение интересов всех заинтересованных сторон и участников конкретного проекта с помощью коллективного принятия решений, повышение объективности таких решений с использованием экспертных методов и метода обратной связи при их реализации.

Современной теорией и практикой выработан ряд общих положений методологии стратегического управления региональной системой, которые позволили сформулировать понятие, сущность и принципы регионального стратегического управления. Региональная стратегия – это управление политическим, социальным и перспективным экономическим развитием региона, осуществляемым органами его законодательной и исполнительной власти. Региональная стратегия отличается, во-первых, от территориальной стратегии, реализующей политику государства и межгосударственных структур в отношении крупных экономико-географических районов, не имеющих собственного юридического статуса, и во-вторых, от районной и муниципальной стратегий. Региональное стратегическое управление предполагает экономические, политические, социальные отношения исполнительной власти региона с центральными органами государственной власти; с местными представительствами центральных органов; с органами власти других государств; с органами местного самоуправления; с юридическими лицами разного организационно-правового статуса и их ассоциаций; с населением, политическими партиями и общественными движениями. Региональное стратегическое управление, на наш взгляд, направлено на достижение поставленных целей в условиях нестабильной конкурентной рыночной среды, включает диагностический анализ состояния региона, стратегическое планирование и реализацию выбранной стратегии. Оно рассматривается как динамичная совокупность взаимосвязанных управленческих процессов, а именно:

- анализа внешней и внутренней среды региона;
- установления системной функции (миссии) региона и целей стратегии развития;
- выбора стратегии функционирования и развития;
- реализации стратегии развития региона;
- оценки и контроля за реализацией стратегии развития.

Конечная цель реализации стратегии управления – определение возможностей развития региона в условиях изменения свойств, характеристик,

параметров внешней и внутренней среды региона, формирование новых рыночных отношений, выявление, с помощью каких ресурсных, технологических, законодательных и других мер эти возможности и потенциал могут быть реализованы. С позиций системного подхода региональное стратегическое управление как целенаправленная деятельность местных органов государственной власти включает следующие виды стратегий:

- политическую, ориентированную на укрепление регионализма, согласование и взаимодействие всех уровней власти (региональной, муниципальной), предупреждение и решение этнических, конфессиональных, классовых и других социальных конфликтов;

- социально-экономическую, направленную на увеличение валового регионального продукта, устойчивое развитие экономического потенциала региона, обеспечение его безопасности и сбалансированности рынка труда, сглаживание отличий в уровнях и качестве жизни между разными регионами и группами населения, создание условий для эффективного труда и развития личности во всех социальных группах;

- демографическую, связанную с рационализацией естественного прироста населения и его миграцией как на межрегиональном, так и на внутрирегиональном уровнях;

- научно-техническую и образовательную, направленную на формирование и развитие региональных центров создания и широкого внедрения критически важных технологий;

- экологическую, цель которой – рациональное использование природных ресурсов при уменьшении выбросов в окружающую среду, безопасной утилизации отходов, сохранении естественного кругооборота веществ и регенерационных механизмов природы;

- земельную, направленную на рациональное использование ограниченного земельного фонда на основе оптимального размещения производств, коммуникаций, мест расселения;

- конкурентную, направленную на развитие конкурентных преимуществ региона, которые обеспечат дополнительный приток на данную территорию высококвалифицированных работников и капиталов, которые будут способствовать ее развитию.

Система стратегического управления функционированием и развитием региональной социально-экономической системы должна отвечать специфике региона, учитывать его особенности и функциональную склонность при определении общей модели развития, приоритетных направлений, целей и задач развития. Сущность и содержание регионального стратегического управления наиболее полно раскрываются через совокупность основных понятий стратегического управления, классификация которых приведена ниже.

1. Разделы стратегического управления включают главные теоретические составляющие: основы стратегического управления, стратегическое планирование, управление и контроль за реализацией стратегии. Каждый раздел содержит параграфы

(подразделы), состав которых еще нельзя полностью признать в теории управления.

2. Методология исследования – совокупность общих и специальных методов исследования, применяемых в стратегическом управлении: системный анализ, STEP- и SWOT-анализы, целевое управление и др.

3. Этапы стратегического управления – сложные элементы процессов исследования, разработки и реализации стратегии, которые включают диагностический анализ, формирование разделов стратегического плана по подсистемам и управление изменениями в регионе.

4. Подсистемы региона – наиболее важные структурные элементы, взаимодействующие между собой.

5. Стадии жизненного цикла региона отражают основные этапы развития организации: зарождение, рост, зрелость и трансформацию. Их выделение нельзя путать со стадиями жизненного цикла продукции и услуг.

6. Стратегии регионального развития – виды обобщающих моделей регионального развития.

7. Стратегии развития региона представлены в трех вариантах – пессимистический, реалистический и оптимистический.

Особенность предложенной системы регионального стратегического управления состоит во внедрении элементов конвергенции в системе «государство – регион», которые используются при описании интегрирующих процессов. В основе регионального интеграционного развития лежат общие тенденции и императивы научно-технического и социально-экономического прогресса. Они обуславливают сближение, то есть конвергенцию, региональных экономик, их особенностей. Стратегия может трансформироваться в результате корректирования долгосрочных направлений развития, установления новых целей или изменения условий внешней среды.

Среди стратегических операционных целей и первоочередных задач, на выполнении которых сосредоточились как представители власти, бизнеса, так и отдельные общины области, отметим развитие кластеров – специфических объединений, деятельность которых должна предоставить новые возможности для экономики. Кластеры являются одной из распространенных в мире моделей успешного развития экономики страны на уровне регионов. В Самарской области также обратили внимание на такую модель сотрудничества. В экономических источниках можно встретить несколько определений понятия «кластер». В контексте нашей областной стратегии можно сказать, что кластер – это объединение предприятий и других субъектов хозяйствования, которые размещены в одном регионе, технологически связаны друг с другом или взаимозависимы на определенном рынке, а также имеют цель – совместное производство и реализацию инновационной продукции. Поиск путей успешной реализации стратегии – также непрерывный процесс. Одни стратегические задачи решаются легко, а другие никак не могут

осуществиться. Реализация стратегии возможна при совместном влиянии всей совокупности управленческих решений и поэтапных действий, выполняемых разными целевыми группами и отдельными лицами. Пересмотр финансовых планов, изменение политики, реорганизация, кадровые изменения, совершенствование учебного процесса, культурные мероприятия – все эти и другие действия являются типичными управленческими инструментами, используемыми для реализации стратегии развития региона. На региональном уровне точкой отсчета для реализации стратегического управления служит концепция социально-экономического развития, выполняющая следующие функции: формирования определенной системы ценностей, определения стратегических целей и приоритетов развития, консолидации общества и мобилизации ресурсного потенциала для реализации поставленных целей, расчета средств для их реализации. Концепция основывается на идее развития, которая опирается на ряд организационно-управленческих принципов:

- принцип стратегического управления, основанный на программно-целевом подходе;
- принцип системности управления и комплексности социально-экономического развития региона;
- принцип мобилизации ресурсов, связанный с рыночным механизмом стимулирования хозяйственной деятельности;
- принцип согласованности интересов органов государственной власти, бизнеса и общественных институтов в долгосрочном аспекте;
- принцип легитимности – принятие основной массой населения стратегии регионального развития, представленной в концепции.

В концепции формулируются основная идея и единая стратегия развития с учетом разных интересов и позиций. Система ценностей концепции основана на рассмотрении индивида как полноправного субъекта общественных отношений, обусловленных культурным климатом, общественно-политической, экологической и экономической обстановкой в регионе. Эти факторы определяют пре-

делы жизнеспособности системы ценностей концепции. Именно такие принципы могут быть применены при разработке системы стратегического управления на региональном уровне. В российских условиях они могут выступать точкой отсчета в выборе стратегии социально-экономического развития регионов. В период перехода к инновационной модели развития особое значение приобретают уровень образованности населения, социальная среда и финансирование человеческого развития. Этот фактор необходимо использовать как преимущество для повышения общего уровня цивилизационного развития села, в том числе уровня жизни. Поднятие культурно-образовательного уровня села области до городского, усиление активности общественной деятельности создадут условия для успешного внедрения новых аграрных технологий и сохранения существующих ценностей сельских общин. Важное значение приобретает устранение региональных диспропорций в развитии отдельных регионов. Это требует разработки и внедрения механизмов координации средне- и долгосрочной политики областных органов исполнительной власти относительно конкретной территории, с одной стороны, и между ними и органами местного самоуправления и администрацией в согласовании стратегических целей и приоритетов развития – с другой.

Подводя итоги, можно утверждать, что стратегическое управление состоит в обосновании и разработке стратегии развития региональной социально-экономической системы, определении ее количественных характеристик и управлении процессом ее реализации. Общей целью развития хозяйства каждого региона является повышение жизненного уровня населения. Это основной принцип новой стратегии экономических преобразований в регионе в отличие от отраслевого и ведомственного, которые доминировали в прошлом. Экономической базой социальных приоритетов стратегии регионального развития является заинтересованность регионов в повышении эффективности производства и решении социальных и других проблем.

*N. I. Bykova**

**Bykova Nellie, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State Economic University of Service, Samara*

MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM: THEORY, METHODOLOGY AND MECHANISMS

Key words: strategic management, region, economic system.

The work reveals the essence of the regional strategy. The author indicated the organizational and managerial principles that form the concept of socio-economic development of the region, and explained its functions.

© Быкова Н. И., 2012

УДК 339.1; 338.465.2

В. В. Янов*

**Янов Виталий Валерьевич, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ РЫНКА УСЛУГ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ

Ключевые слова: рынок услуг, локальный рынок, региональный рынок, критерии регионального рынка, факторы, влияющие на локальный рынок.

Развитие отечественной экономики, увеличение объема и ассортимента предлагаемого товара международного качества, растущий уровень конкуренции способствовали переходу от стихийно формирующихся рынков разнородных товаров к рынкам с конкретной специализацией. Для характеристики локального рынка необходимо установить его товарную специализацию, в связи с чем станет возможным классифицировать рынок в соответствии с материально-вещественной формой товара.

Современная тенденция увеличения объемов и видов услуг является следствием насыщения рынка товарами, в том числе сложными, требующими высокопрофессионального обслуживания, новыми видами услуг, вытесняющих традиционные, а также постоянного роста конкуренции на рынке услуг, прежде всего в здравоохранении, образовании, рекреации и туризме, появления новых форм и методов обслуживания. Объем потребительских услуг является величиной вторичной от платежеспособного спроса на услуги и их предложения. Развитие сферы потребительского рынка, занимающего в настоящее время одно из приоритетных направлений в динамике показателей региональной экономики, способствовал процессу формирования локальных рынков услуг. Рыночная организация локальных рынков услуг имеет определенную специфику, в соответствии с которой рынок определяет формирование равновесия между спросом и предложением на услуги. Вместе с тем спрос на потребительские услуги не может быть эквивалентен предложению, поскольку в сфере потребительских услуг величина спроса на услуги постоянно повышает их предложение. Эта «ненасыщаемость» спроса потребительскими услугами является специфической российской особенностью постадминистративного периода управления экономики, отражающего социальные последствия социалистического принципа бесплатности «социализированного потребления».

Локальный рынок, являясь объективной реальностью и структурной составляющей регионального рынка, до настоящего времени не получил научного обоснования экономической сущности, механизма формирования и функционирования, а также выполняемых функций. В экономической литературе практически отсутствует четкая субстанция данной категории. В публикациях встречаются лишь косвенные ссылки, например «локальные рынки – это рыночный сегмент национальной экономики, выделяемый по товарному, функциональному и другим признакам»; «локальные – внутри части области, в городе, приго-

роде, районе» [6, с. 215]; «оптовые рынки имеют в основном локальный характер (обслуживают небольшие территории)» [4, с. 85]. Следовательно, можно сделать вывод: в настоящее время существует проблема теоретического обоснования категории «локальные рынки». В целях наиболее полного и точного определения такой экономической категории, как локальный рынок, необходимо всестороннее рассмотрение трактовок содержания понятия «рынок».

Рыночные преобразования в экономике способствовали активизации спроса на потребительские услуги, что привело к беспрецедентному для российской экономики явлению: предложение потребительских услуг адекватно отреагировало на спрос. Рыночные преобразования в организации производства потребительских благ существовавшую диспропорцию между спросом и предложением в сфере услуг позволили преодолеть и создали предпосылки дальнейшего развития спроса на потребительские услуги, а функционирование локальных рынков услуг стало отражать собственную логику рыночного развития в трансформационной экономике.

Современные отечественные и зарубежные авторы, занимающиеся исследованием рынка, применяют различные подходы к определению данной экономической категории (табл. 1).

Таким образом, опираясь на концептуальные подходы к субстанции рынка, под ним следует понимать совокупность способов и условий взаимодействия хозяйствующих субъектов, позволяющих определить соотношение спроса и предложения на различные виды товаров и услуг посредством рыночного механизма ценообразования и совершать коммерческие сделки. При этом должны выполняться следующие условия: товарная специализация, рыночная конъюнктура, состав инфраструктуры, мобильность факторов производства, способы (формы) торговли, предоставление необходимой информации заинтересованным хозяйствующим субъектам.

Таблица 1

Теоретические подходы к субстанции категории «рынок»

Авторы научных взглядов Подходы к определению рынка	Макконелл К. Брю С.	Липсиц Н. А.	Чепурин М. Н. Киселева Е. А.	Абалкин А. И.	Азрилиян А. Н.
Институциональный подход	Институт или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг	Совокупность форм и организаций сотрудничества людей друг с другом, предназначенных для того, чтобы свести вместе в коммерческих целях продавцов и покупателей и дать возможность первым продать, а вторым – купить товары			
Системный подход					Система экономических отношений купли-продажи товаров, в рамках которого формируется спрос, предложение и цена на них
Интеграционный подход Пространственный подход в функционировании рынка			Взаимодействие производителей и потребителей, основанное на децентрализованном механизме ценовых сегментов	Абстрактное или действительное пространство, на котором взаимодействуют предложение и спрос на те или иные блага, и способ этого взаимодействия	

Территориальная ограниченность приобретает особое значение для определения локального рынка со ссылкой на тесную связь с производством товаров на территории субъекта РФ. В масштабах Российской Федерации можно выделить значительное количество рынков и признаков, их формирующих. Как отмечалось выше, наиболее часто встречающимся классификационным признаком является масштаб рынка или его территориальный охват, где в границах национального рынка выделяются региональный и местный рынки. В экономической литературе приводится множество показателей, характеризующих конкретную территорию, (хозяйственная специализация региона, его геополитическое положение, социально-экономический аспект развития) и признаков, формирующих региональный рынок. При этом существуют разнообразные научные взгляды на определение регионального рынка как экономической категории. Так, А. Грандберг под региональным рынком понимает «рынок отдельного региона, отличающийся как местоположением, так и видами представленных на нем товаров, ценами, конъюнктурой,

спросом и предложением товаров» [3, с. 389]. В своей монографии «Региональный рынок: воспроизводственный аспект» И. Арженковский исследует региональный рынок как сферу обращения товаров и услуг, выделяя при этом, что его функционирование «несовместимо с натурализацией обмена, проявлениями местничества, так как при этом нарушается основополагающий принцип единого экономического пространства страны» [1, с. 9]. По мнению других экономистов В. Бутова, В. Игнатьева, Н. Кетовой региональный рынок следует определять как совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обращения, формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого территориально-административного образования, с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и принятия решений [2, с. 174].

Приведенные выше трактовки регионального рынка способствуют его унификации, поскольку могут быть применены к рынку любого хозяйствующего субъекта Российской Федерации. В то же время, учитывая масштаб территории РФ, каж-

дый регион имеет специализацию на уровне макроэкономики, своеобразное экономико-географическое положение, природные ресурсы, а также исторически сложившиеся традиции производства и потребления отдельных видов продукции, услуг. Следовательно, ряд важных признаков, отражающих особенность отдельно взятого региона и производимого в нем товара, не получили раскрытия в определении регионального рынка.

При раскрытии генезиса содержания категории регионального рынка учитываются хозяйственная специализация, национальные особенности, исторические традиции производства и потребления продукции на территории субъекта федерации, может быть использован термин «локальный рынок». В основу формирования понятия локального рынка могут быть положены признаки, присущие всем рынкам, но имеющие специфику для определения локального рынка, так и признаки, характерные только для данного вида рынка. К таким признакам можно отнести:

1. территориальную принадлежность и ограниченность территории;
2. товарную специализацию;
1. механизм спроса, предложения и рыночную конъюнктуру;
 - емкость рынка и способы (формы) торговли;
 - свободу входа на рынок и состав его агента;
 - уровень цен и механизм их образования;
 - состояние инфраструктуры.

Ограниченность территории приобретает особое значение для понимания локального рынка, поскольку связана с производством материальных благ хозяйствующего субъекта на мезоуровне. Товарное наполнение локального рынка осуществляется за счет продукции региональных предприятий, то есть производимый товар (потребительского и промышленного назначения) распределяется и потребляется на территории региона.

Неотъемлемой составной частью локального рынка является товарная специализация, создающая возможность классифицировать рынок в соответствии с материально-вещественной формой товара. Степень агрегирования потребительских благ зависит от поставленной цели, исходя из которой могут быть выделены следующие уровни детализации: товары потребительского производственного назначения; продовольственные и непродовольственные товары; по группам и по видам товаров.

Основными элементами любого рынка являются спрос и предложение, взаимодействующие посредством механизма ценообразования. В пределах локального рынка действие этого механизма зависит от объема предлагаемой продукции и платежеспособного спроса на нее, количества агентов рынка и состояния рыночной конъюнктуры как совокупности складывающихся в каждый данный момент рыночных условий, определяющих процесс купли и продажи товаров, от содержания про-

гнозирования которой зависит эффективность деятельности участников рынка.

Локальный рынок может быть охарактеризован таким показателем, как емкость рынка, под которой понимается возможный объем реализации товаров на внутреннем рынке, определяемый платежеспособным спросом потребителей при данном уровне цен. Кроме населения потребителями товаров на рынке выступают организации и учреждения непродовольственной сферы и предприятия региона. Развивающийся локальный рынок характеризуется непрерывным расширением его емкости и качественным развитием форм (способов) торговли. Способы и формы торговли на локальном рынке зависят от объема товарного предложения и платежеспособного спроса, минимальной партии реализуемой продукции, количества агентов рынка, то есть выбор одного из способов торговли или их совокупности индивидуален для каждого рынка.

Конкуренция между участниками рынка, в том числе и локального, может быть обеспечена при условии свободы входа на рынок, при этом выделяют следующие критерии: абсолютное преимущество в издержках; масштабность; уровень капитальных затрат, необходимых для эффективного входа на рынок; товаропродавец – издержки на рекламу и упаковку; прогнозная стратегия предприятий, функционирующих в конкурентной среде. В составе агента локального рынка можно выделить три основные группы: региональные производители реализуемой продукции, внутренние и внешние потребители продукции. К внутренним потребителям можно отнести хозяйствующих субъектов (если товары производственного назначения) и население (если товары потребительского назначения) региона, где сформирован локальный рынок. К внешним потребителям – бизнес-структуры других регионов РФ.

Локальный рынок характеризуется соответствующей инфраструктурой с присущими ей особенностями размещения, развития и функционирования, динамики рынка. Инфраструктура в совокупности формирующих ее элементов является механизмом, компенсирующим негативное воздействие потенциальных конкурентов на деятельность хозяйствующих субъектов с целью повышения их устойчивости и результативности деятельности на рынке. Так, исследования показали, затраты, связанные с функционированием слабо развитой инфраструктуры, эквивалентны дополнительному 30%-ному налогу на все коммерческие предприятия региона. Наличие в мезоэкономике локального рынка позволяет сократить количество уровней, действующих в системе распределения продукции, что обеспечивается максимальной приближенностью производителя материальных благ к непосредственному потребителю.

Наряду с признаками субстанционного характера можно выделить факторы, влияющие на формирование и развитие локального рынка в регио-

не. Ряд этих факторов универсальны и оказывают влияние на рынки любого типа, другие характеризуют только локальные рынки и необходимы для более полной и точной их идентификации. Среди факторов, влияющих на локальный рынок в регионе, можно выделить: хозяйственную специализацию региона; геополитическое положение региона; емкость регионального рынка; традиции производства и потребления; наличие межрегиональных связей: социально-экономические предпосылки; товарную диверсификацию регионального рынка. Наполняемость локального рынка товарами и услугами в первую очередь зависит от специализации региона в экономике страны, поскольку продукция именно местных производителей будет формировать предложение на локальном рынке. Причем для каждого экономического региона характерны разносторонние отношения с хозяйствующими субъектами других регионов, что превращает мезоэкономику в целостную систему. В свою очередь, региональное разделение труда в значительной степени зависит от геополитического положения субъекта федерации. Наряду с этим локальные рынки формируются под влиянием кооперации труда, традиций производства и потребления тех или иных товаров (товарных групп).

Стабильное развитие экономики регионов предполагает на своих территориях выпуск продукции,

обеспечивающей повседневные нужды населения и устойчивую работу предприятий. Идет процесс укрепления внутрорегионального рынка и развитие локальных рынков через установление стабильных межрегиональных экономических отношений, ориентированных на производство материальных благ, имеющих перспективное потребительское назначение.

Современная экономическая система характеризуется сосуществованием глобального, национального, регионального и локального (местного) рынков и каждый из них действует во взаимосвязи и взаимозависимости с другими рынками (рис. 1). Поэтому специальный теоретический анализ проблем формирования и функционирования исключительно локального рынка есть во многом логическая условность, за пределами которой существует единый рынок с общим механизмом формирования и функционирования. Сосуществование глобального и локального рынков, анализ их особенностей и закономерностей развития, понимание хозяйствующими субъектами локального рынка того, на каком именно рынке предполагается реализация его продукции, имеет первостепенное значение при разработке стратегии развития, направленной на улучшение потребительских свойств производимых товаров и оказываемых услуг.

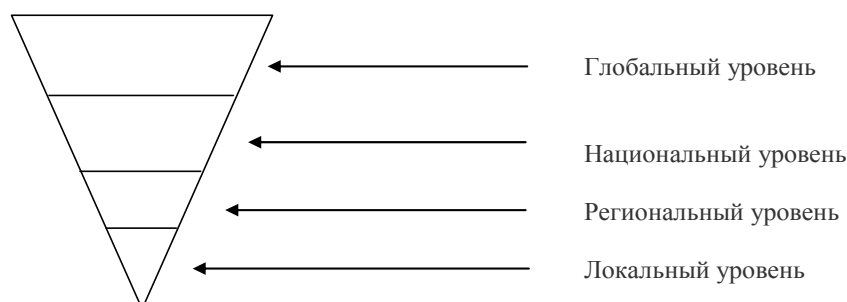


Рис. 1. Многоуровневая архитектура глобализации рынка потребительских услуг

Глобальный рынок – это прежде всего рынок свободного (межрегионального и межгосударственного) перемещения товаров, услуг и труда. Следовательно, процесс глобализации национальной экономики ускоряет создание свободных экономических зон насыщения рынка разнообразными товарами-субститутами. Финансовый потенциал глобального рынка позволяет направлять все возрастающие материальные ресурсы и денежные средства на создание материальных благ с новыми потребительскими свойствами. Наконец, концентрация капитала и возможности увеличения инвестиций в качественно новые товары и услуги становятся одним из решающих факторов конкурентоспособности на глобальном рынке.

При всех положительных чертах глобального рынка главное его преимущество – планетарный характер формирования и функционирования – в ряде ситуаций превращается в свою же противо-

положность, препятствующую интеграции экономических отношений, необходимых для участников глобального рынка (отсутствующей в локальном рынке), проявляющуюся в увеличении числа звеньев в составе «производитель-потребитель», т. е. удлинении цепочки поставок – от сырья до реализации конечного изделия и, соответственно, возрастании масштабов негативных финансовых последствий в случае ее разрыва. Это прежде всего относится к поставкам технических изделий, сложность и стоимость которых на протяжении последних десятилетий имеет тенденцию к возрастанию. При этом дефект элемента или использование другого комплектующего, себестоимость которого незначительна, может привести к отказу потребителя от конечной продукции стоимостью в сотни тысяч и миллионы рублей, ибо потери от дефектов возрастают экспоненциально по мере удаления от места их возникновения. При этом наи-

большие убытки понесут хозяйствующие субъекты, бизнес которых связан с производством или использованием конечных изделий. Следовательно, глобализация рынка приводит к возникновению необходимости усиления ответственности поставщиков, а также выработке мер, обеспечивающих привлечение предприятий, выпускающих товары с высокими потребительскими свойствами. В этой ситуации становится понятной тенденция к созданию мировым сообществом специальных стандартов для систем качества, которые должны применяться на предприятиях, реализующих свою продукцию на мировые рынки, а также формирование собственной жесткой сертификации этих систем качества. Важным является и то, что на глобальном рынке механизмом естественного отбора выступает жесткая конкуренция, а основными параметрами конкурентоспособности – качество, цена, соблюдение сроков доставки и надежность поставщика. Конкурентное преимуще-

ство получает товаропроизводитель, потребительские услуги которого обеспечивают приемлемый уровень качества и цены. Следует отметить, что спрос и предложение на локальном рынке потребительских товаров (услуг) определяются не только экономическими факторами, но и формируются под воздействием местных традиций, а также национальных, природно-климатических и демографических особенностей регионов (табл. 2).

Глобальный и локальный рынки существуют в единстве, во взаимосвязи и взаимозависимости. Любая мезоэкономика сочетает в определенном соотношении признаки глобального и локального рынков. Эти соотношения зависят от специфики товарной специализации, определяющей дифференциацию между локальными рынками, следовательно, структура спроса и предложения на них будет представлена производством и потреблением товаров и услуг разного уровня качества.

Таблица 2

Факторы, определяющие спрос и предложение на локальном рынке потребительских услуг

Факторы, определяющие спрос и предложение на локальном рынке потребительских услуг	Потребительские услуги на локальном рынке	
	Спрос	Предложение
Экономические	Цена потребительских услуг в регионе Динамика доходов населения Степень эластичности спроса по цене и доходу Наличие и качество товаров субституты	Налогово-кредитный механизм Амортизация оборудования Ресурсно-технологическое состояние регионального рынка Конкурентоспособность Экономические взаимоотношения с поставщиками
Социальные	Уровень образования в регионе Профессиональная подготовка Кадровый потенциал Региональный менталитет	Дотации Состояние институтов социальной сферы Содержание и уровень социально-экономического развития региона
Демографические и природно-климатические	Численность и состав населения Качество жизни Состояние института семьи Естественный прирост населения в регионе Миграционная политика Формирование традиций и норм демографического поведения	Политика расселения населения Показатели структуры занятости Качество природопользования

Конкурентная среда локального рынка потребительских услуг в современных условиях особенно выделяет проблему существующих способов «захвата» локальных целевых рынков. Для этого необходимо теоретическое определение не только локальных рынков и видов маркетинговых коммуникаций, но и комбинированных способов продвижения коммерческих направлений потребительских услуг, что в первую очередь связано с проблемами социально-экономического характера, традиционно относящимися к региональным. Так, по мнению С. Дорошенко, Е. Попова в статье «Об эволюционной региономике», в региональной социально-экономической системе имеются свои «рутины», отчасти данные природой, но в большей степени возникшие вследствие жизнедеятельности человека на более ранних этапах развития («освоения» территории). Локализация рынка экономически оправдана при отсутствии: возможно-

сти быстрого насыщения значительной доли рынка потребительскими услугами, специально направленного бюджета для «освоения» рынка, достоверной информации о коммуникациях и структуре сбытовой сети конкурентов, но существует временной ресурс (резерв) для постепенного увеличения в региональной экономике рыночной доли соответствующего сегмента. Принципиальная схема локализации рынка потребительских услуг включает следующие направления: территории по группам целевой аудитории, по способам и объемам продаж.

Локальный рынок потребительских услуг обычно является жестко детерминированным, и местные предприятия-производители – субъекты предложения потребительских услуг – находятся в неравных условиях по отношению к уже сложившимся крупным российским производственно-сбытовым предприятиям, а тем более по отноше-

нию к «раскрученным» зарубежным брендам в сфере потребительского рынка. Увеличение объемов оказанных услуг есть главная задача для хозяйствующих субъектов локального рынка, от достижения которой зависит успех любого бизнеса в процессе поэтапного освоения выбранных сегментов экономики регионального рынка. Экономическая эффективность локализации рынка потребительских услуг определяется тем, что она позволяет дать четкое позиционирование и специализацию данной потребительской услуги, осуществить разделение сфер влияния с собственными оптовиками, возможность постепенного запланированного «наполнения» товарами и услугами данного сегмента рынка. Сегментирование рынка потребительских услуг на локальные целевые сферы связано с деятельностью так называемых «маркетинговых точек» и стимулированием продаж потребительских услуг в этих точках, поддержанием устойчивого постоянного спроса посредством завоевания лояльности потребителя. Главные качества потребительской услуги как товара состоят в быстром обороте и рентабельности, целенаправленным воздействием на различные группы потребителей, персонализированном воздействии на клиентуру. Для достижения успеха на локальном рынке при быстром развертывании реализации потребительских услуг необходимо прогнозировать отношения партнерства, среди которых должны быть непосредственные производители услуг и специалисты по работе с потенциальными потребителями данного вида услуг.

Современный уровень развития рыночных отношений в российской экономике, в том числе и в сфере потребительского рынка, позволяет сделать вывод о завершающемся в целом формировании соответствующего рынка в России. Однако эффективность функционирования локальных рынков потребительских услуг в российской экономике имеет значительную дифференциацию, что является следствием как объективных, так и субъективных факторов, большинство из которых лежат в сфере функционирования основных воспроизводственных элементов – рынка труда, цены рабочей силы, спроса и предложения на средства производства и услуги, механизмов конкуренции. Экономическая оценка функционирования локальных рынков (в том числе и локального рынка потребительских услуг) задается прежде всего характеристиками его «рыночного» местоположения, обеспечивающего возможность реализации его различных функций. Варианты формирования локального регионального рынка потребительских услуг предполагают выделение и фиксацию заданных значений релевантных параметров локального рынка, к которым относятся: число предприятий – производителей потребительских услуг в данном регионе и проводимая ими политика диверсификации ассортиментной структуры; оценка емкости локального рынка потребительских услуг; сегментация локального рынка потре-

бительских услуг по уровню их специализации; определение реальных и потенциальных границ локального рынка потребительских услуг в пределах данного региона; конкурентная среда (составление карты размещения конкурирующих предприятий – производителей потребительских услуг в границах данного локального рынка с границами их сфер деятельности, определение доли клиентской базы в каждом сегменте, приходящейся на конкурирующие объекты).

В качестве исходных посылок построения модели локального рынка потребительских услуг целесообразно принимать следующие направления:

- доминирующее влияние на локальный рынок оказывает цена предложения потребительского товара или услуги на данном рынке;
- формирование стабильного по стоимостному объему и по структуре спроса на потребительские товары и услуги государственных и коммерческих предприятий-производителей;
- колебания в объемах реализации потребительских товаров и услуг для каждого сегмента соответствующего локального рынка происходят вследствие перемещения потребителей товаров и услуг из одного сегмента в другой под влиянием ценовой разницы в сфере их предложения;
- изменение условий реализации потребительских товаров и услуг в пределах локального рынка не сопровождается перемещением потребительских предпочтений в новые сегменты данного рынка (или такое перемещение является крайне незначительным).

Таким образом, признаки и факторы, влияющие на формирование и функционирование локального рынка, в пределах которого осуществляется реализация конкретного товара (услуги) или одной группы товаров с определенными признаками, производимых на территории конкретного региона, отражают его геополитическое положение, хозяйственную специализацию и максимальную приближенность производителя к потреблению. Его эффективное функционирование обеспечивается инфраструктурой, устойчивым механизмом ценообразования, зависящим от особенностей спроса и предложения участвующих субъектов, свободой входа на рынок с изменяющейся конъюнктурой. Вместе с тем формирование локального рынка услуг на мезоуровне с учетом присущей каждому из регионов собственной модели социально-экономического развития еще не в полной мере обеспечено соответствующими методологическими принципами и методическим инструментарием. Вследствие этого при традиционном подходе возможности региона в развитии локального рынка услуг описывается фрагментарно, с использованием неадекватного семантического изложения. Рыночная экономика предполагает дальнейшее развитие теории и методологии формирования локального рынка услуг, поиска эффективных методов и инструментов разработки и принятия решений по его функционированию.

Библиографический список

1. Арженовский И. В. Региональный рынок: воспроизводственный аспект. – Н. Новгород, 1997. – 215 с.
 2. Бутов В. И. Основы региональной экономики : учеб. пособие / В. И. Бутов, В. Г. Игнатов, Н. П. Кетова. – М., Ростов н/Д, 2000. – 448 с.
 3. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
 4. Пчелинцев О. С. Региональная экономика в системе устойчивого развития : учебник для вузов. – М. : Наука, 2004. – 260 с.
 5. Янов В. В., Бубнова И. Ю. Формирование и функционирование локального регионального рынка услуг. – Тольятти : Изд-во ТГУС, 2007.
 6. Экономика : учебник / под ред. М. В. Степанова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 463 с.
-

V. V. Yanov*

**Yanov Vitaly, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

REGIONALIZATION OF SERVICE MARKET: CONCEPTUAL APPROACHES

Key words: service market, local market, regional market, criteria of regional market, factors affecting the local market.

The development of domestic economy, growing volumes and variety of goods of international quality, as well as the increasing level of competition contributed to the transition from the spontaneously emerging markets of diverse products to markets with a particular specialization. In order to characterize the local market it is necessary to identify its specialization, and thus make it possible to classify the market in accordance with the material form of the goods.

© Янов В. В., 2012

МИКРОУРОВЕНЬ

Управление человеческими ресурсами

УДК 331.224

Е. В. Мюллер***Мюллер Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**Самарский государственный технический университет, г. Самара**myuller@smrtlc.ru***А. В. Гагаринский*****Гагаринский Александр Владимирович, преподаватель**Самарский государственный технический университет, г. Самара**eyo080505@mail.ru***ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ
ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА**

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, компетенция, норматив, мотивационное ядро, мотивационный потенциал.

Рассматриваются проблемы формирования системы мотивационных нормативов на промышленных предприятиях. Рассматривается авторская методика для практической реализации мотивационного норматива в системе мотивации и стимулирования персонала промышленных предприятий, в рамках которой предлагается ряд оценочных показателей.

Необходимым условием развития социально-трудового потенциала экономического роста является выявление и реализация потенциальных возможностей каждого работника, непосредственно занятого выполнением определенных видов работ или функций. В условиях инновационного развития предприятия возрастает роль организации творческого труда на предприятии, разработка новых технологий – это ключевой вопрос, тем более что предприятия – как всякая организация – предпочитают существующие освоенные технологии, поскольку получение дохода путем создания новых технологий непременно связано с риском. Отсюда важной проблемой является вложение средств в обновление технологий в условиях постоянной напряженности финансового состояния организации. В этой связи подчеркивается роль человеческого фактора в обеспечении конкурентоспособности предприятий [1].

Механизм мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала является основным инструментом повышения эффективности деятельности любого предприятия. Мотивированный персонал, обладающий набором компетенций необходимого уровня, делает возможным развитие предприятия и обеспечивает ему конкурентное преимущество на рынке.

Понятие «компетенция» было впервые использовано в работах Г. Каннака (Франция), который доказывал необходимость для организации развивать компетенцию каждого работника для успеха всей деятельности. Он определил компетенцию фирмы как рациональное сочетание знаний и способностей, рассматриваемых на небольшом промежутке времени, которыми обладают работники

данной организации. В 1982 г. в США вышло исследование В. Мекелвила, в котором было показано, что сутью организации является набор компетенций всех работников. Модель корпоративных компетенций, предложенная Д. Мак-Клеландом, определяет компетенции как характеристики, необходимые для успешной деятельности.

Американский единый классификатор профессий включает описание содержания труда по профессиям вместе с требованиями к интеллектуальным и личностным качествам работников. Составители называют словарь «мостом, соединяющим квалификацию претендентов с соответствующими рабочими местами» [2]. Оценка квалификации учитывает автономность и сложность работ. Обязательными для рассмотрения являются такие показатели, как:

1) ноу-хау (измеряет способности, знания и методы, необходимые в работе, ранжированные в соответствии со сложностью труда);

2) решение проблем (измеряет, насколько хорошо сформулированы и предсказуемы задания, выполняемые в процессе работы);

3) ответственность (определяет степень автономности в процессе принятия решений).

Такая оценка позволяет прогнозировать изменения в сложности труда, а также совместить личностные характеристики работников с характеристиками их профессий и тем самым помочь каждому работнику в определении наиболее подходящего для него рабочего места с учетом его склонностей и способностей.

На основе обобщения и систематизации теоретического материала по проблемам формирования модели процесса взаимосвязи систем мотива-

ции, стимулирования с компетентностью работника, основанной на процессно-ориентированном под-

ходе, авторами разработана схема, представленная на рис. 1.

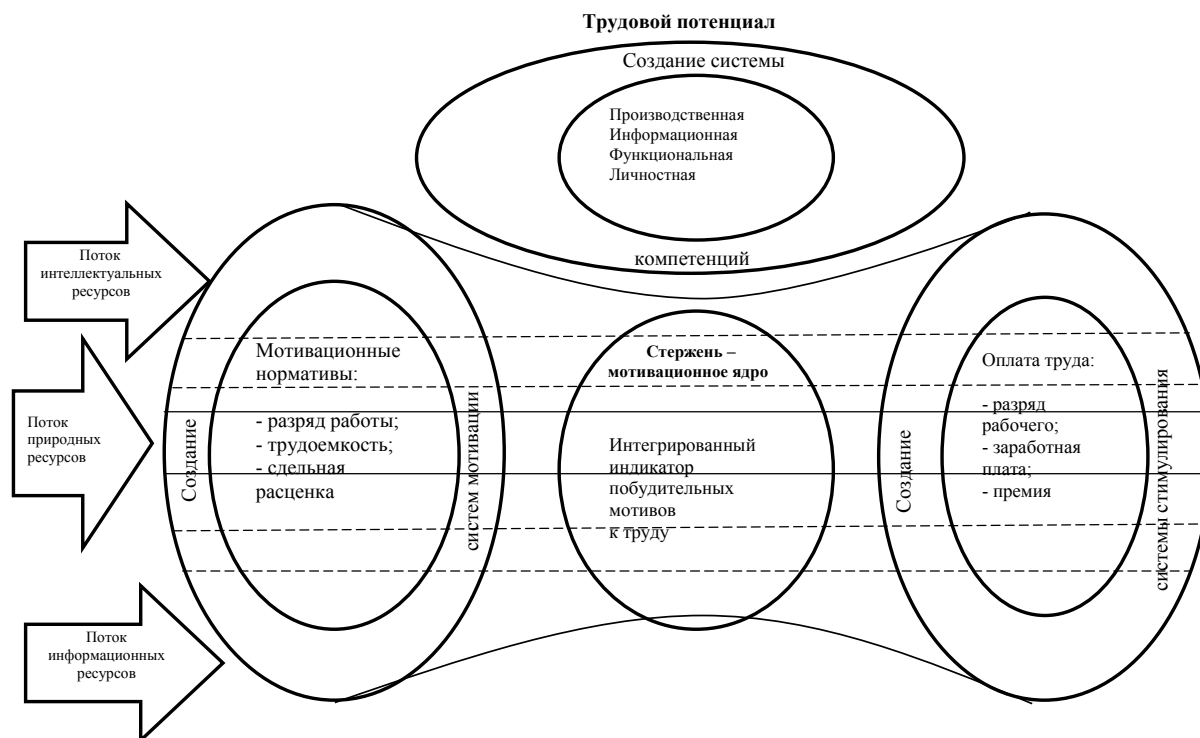


Рис. 1. Модель процесса взаимосвязи систем мотивации, стимулирования с компетентностью работника, основанная на процессно-ориентированном подходе

Мотивация и стимулирование персонала играют важнейшую роль в обеспечении эффективного функционирования и развития предприятия. Система мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала представляет собой универсальную совокупность мероприятий, которая касается абсолютно всех элементов деятельности предприятий и областей приложения менеджмента, сочетая потребности техники и человека.

Очевидно, что желания работников простираются на любые сферы деятельности предприятия. При этом должны быть охвачены все процессы, протекающие на предприятии, и все существующие элементы менеджмента. Поэтому система мотивации и стимулирования как важнейший элемент менеджмента должна быть упорядочена, гибка и результативна. Для повышения эффективности деятельности предприятия авторами предлагается методический подход к обеспечению мотивации и стимулирования деятельности персонала на основе определения мотивационного норматива.

В процессе реализации механизма мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала важным становится определение мотивационного норматива, рассматриваемого как основной элемент методического подхода к мотивации и стимулированию персонала предприятий. Мотивационный норматив системы мотивации и стимулирования персонала предприятий является по-

казателем, характеризующим мотивационный потенциал повышения эффективности деятельности каждого отдельного работника предприятия. Мотивационный потенциал, в свою очередь, заключается в социально-психологическом ресурсе индивида и в организационно-экономическом ресурсе предприятия, что в совокупности образует мотивационное ядро предприятия как организации индивидов.

Результатом использования мотивационного норматива в системе мотивации и стимулирования трудовой деятельности является достижение соответствия оплаты труда рабочего (с учетом всех дополнительных выплат, вознаграждений) среднему уровню оплаты труда на других предприятиях отрасли, а также уровню оплаты на крупных производственных объединениях. При этом оплата труда рабочего не может быть ниже прожиточного уровня, рассчитанного для данной территории. Также существенное воздействие на стимулирование качественного труда работника оказывает общая средняя заработная плата рабочих предприятий соответствующего вида экономической деятельности по области, городу.

Представленный элемент разработанной системы мотивации стимулирования трудовой деятельности работников рассмотрен на примере машиностроительного производства, его интерпретация представлена на рис. 2.

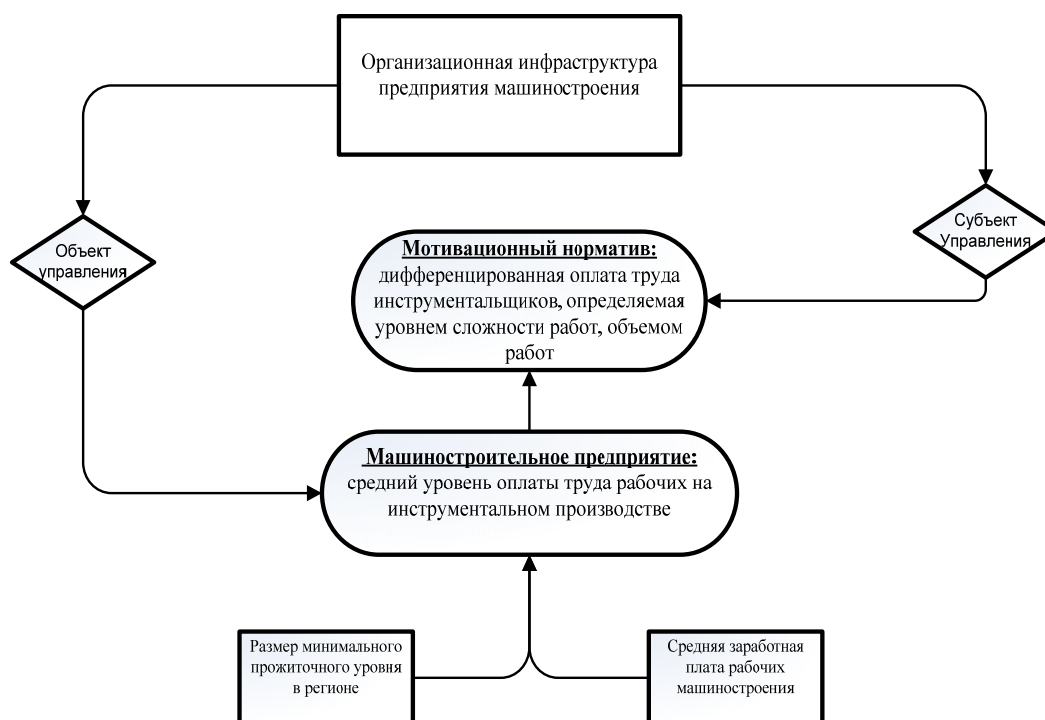


Рис. 2. Элемент системы мотивации и стимулирования персонала предприятия, основанной на мотивационном нормативе

Количественно измерить влияние мотивационных нормативов на повышение конечных экономических результатов, на увеличение производительности труда и удовлетворение результатами работы достаточно сложно как с научных, так и практических позиций. Для этого необходимо проведение экспериментальных исследований в трудовом коллективе.

Шкала мотивационных нормативов включает в себя группы показателей, которые оценивают:

1. Степень ориентации работника на конечные результаты его деятельности.
2. Уровень оплаты труда работников.
3. Инновационный потенциал.
4. Возможность профессиональной идентификации.
5. Уровень профессиональной пригодности.

По каждой из перечисленных групп показателей определены элементы компетенции работника, которые включают профессиональные знания и квалификацию; отношение к окружающей среде; информационную безопасность; деловые и социальные качества; дисциплину и отношение к трудовым обязанностям, а также индивидуально-личностные характеристики отдельных работников. В результате исследований, проведенных на примере ряда промышленных предприятий, определены удельные веса (значимость) элементов компетенции по их влиянию на показатели мотивации работника (табл. 1). В качестве индикаторов, определяющих степень влияния мотивов на рентабельность организации авторами предлагается использовать такие показатели, как:

1. Индикатор зависимости дохода рабочего от объема выпущенной продукции:

$$P = \frac{З_{сдельн.}}{Доход общ.}$$

где $З_{сдельн.}$ – часть заработной платы рабочего, рассчитанная по сдельным расценкам, руб.; $Доход общ.$ – общий доход рабочего при смешанной форме оплаты труда, руб.

2. Индикатор стремления к труду

$$C = \frac{З_{руб.}}{З_{ср.}}$$

где $З_{руб.}$ – среднемесячная заработная плата одного рабочего, руб.; $З_{ср.}$ – средняя заработная плата в отрасли, руб.

Заработная плата является основным видом вознаграждения за труд. Причем иногда в такой степени, что иные также крайне важные стимулы незаслуженно отходят на второй план.

3. Индикатор реализации инновационных решений

$$P_{ин.} = I + \frac{З_{руб.}}{МПБ}$$

где I – оплата рацпредложений, руб.; $МПБ$ – минимальный потребительский бюджет, месячный, руб.

Для оценки результатов деятельности мотивированных и наделенных полномочиями работников существует несколько способов. Наиболее широко применяемый – анализ числа рацпредложений на одного сотрудника. Данный показатель побуждает всех работников участвовать в постоянном процессе совершенствования деятельности

организации. Он может быть дополнен числом внедренных или принятых рацпредложений, которые свидетельствуют об их качестве, с одной стороны, и о том, что эти предложения оценят в стоимостном выражении, – с другой. Кроме того, на промышленных предприятиях действуют положения об изобретательской и рационализаторской деятельности, которые способствуют повышению творческой активности работников предприятия и созданию благоприятных условий для развития научно-технического прогресса путем усиления материальных и моральных стимулов в разработке и внедрении изобретений, ноу-хау и рационализаторских предложений.

МПБ – расчетная величина, характеризующая стоимостную оценку минимальных благ и услуг потребительского бюджета более высокого уровня по сравнению с прожиточным минимумом и обеспечивающая нормальное воспроизводство рабочей силы для работающих и жизнедеятельность для нетрудоспособных. Стоимостная величина МПБ определяется в расчете на месяц с учетом индекса потребительских цен (ИПЦ):

$$МПБ = МПБ_{баз} \cdot ИПЦ.$$

Базовый показатель минимального потребительского бюджета определяется по формуле

$$МПБ_{баз} = ПП + НТ + У + С + ОП,$$

где *ПП* – стоимость продуктов питания; *НТ* – стоимость непродовольственных товаров; *У* – стоимость услуг; *С* – величина сбережений; *ОП* – величина обязательных платежей и сборов.

По мнению автора, прожиточный минимум может служить ориентиром лишь для минимального размера оплаты труда. Что касается работодателей и тарифной сетки, то для них нижней планкой с учетом воспроизводства рабочей силы должен стать МПБ, ориентир для повышения заработной платы.

4. Индикатор профессиональной оплаты

$$И = \frac{C1p}{МВБП}$$

где *C1p* – ставка первого разряда, месячная, руб.; *МВБП* – минимальный воспроизводственный потребительский бюджет, руб.

МВБП рекомендуют использовать эксперты Всероссийского центра уровня жизни. Профессор В. Бобков пишет, что «в основе тарифной части оплаты труда должен быть минимальный воспроизводственный потребительский бюджет работника базовой профессии отрасли плюс доплата на содержание одного ребенка. По расчетам такой *МВБП* должен быть примерно 10 тыс. руб. и еще 5 тыс. руб. – на семейные расходы. Это уже не тарифная ставка первого разряда, а средний минимальный норматив оплаты труда работников базовой профессии отрасли.

5. Индикатор соответствия разряда рабочего сложности работ

$$З = \frac{K_{\text{рабочего}}}{K_{\text{работ}}}$$

где *K рабочего* – средний разряд рабочего; *K работ* – средний разряд работ.

Таблица 1

Шкала мотивационных нормативов оценки структурных элементов компетенции работников

Элемент компетенции	Удельный вес (значимость) элемента в общей структуре модели компетенции работника	Показатель мотивации работника	Индикатор, определяющий степень влияния мотивов на рентабельность организации	Примечание	Соответствие модели компетенции (на основе метода экспертных оценок)
Профессиональные знания и квалификация	0,45	СТЕПЕНЬ ОРИЕНТАЦИИ НА КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ	Индикатор зависимости дохода рабочего от объема выпущенной продукции $P = \frac{Зсдельн.}{Доход общ.}$	<i>Зсдельн</i> – часть заработной платы рабочего, рассчитанная по сдельным расценкам, руб.; <i>Доход общ.</i> – общий доход рабочего при смешанной форме оплаты труда, руб.	Компетенция работника полностью соответствует модели компетенций
Отношение к окружающей среде	0,08				Большая часть структурных элементов компетенции работника соответствует модели компетенции
Информационная безопасность	0,15				Половина структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Деловые и социальные качества	0,20				Менее половины структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Дисциплина и отношение к трудовым обязанностям	0,04				Из модели компетенций не реализуется почти ничего
Индивидуально-личностные характеристики	0,08				

Продолжение табл. 1

Элемент компетенции	Удельный вес (значимость) элемента в общей структуре модели компетенции работника	Показатель мотивации работника	Индикатор, определяющий степень влияния мотивов на рентабельность организации	Примечание	Соответствие модели компетенции (на основе метода экспертных оценок)
Профессиональные знания и квалификация	0,70	ОПЛАТА ТРУДА ПЕРСОНАЛА	Индикатор стремления к труду $C = \frac{Зруб.}{Зср.}$	3 руб. – средне-месячная заработная плата одного рабочего, руб.; 3 ср. – средняя заработная плата в отрасли, руб.	Компетенция работника полностью соответствует модели компетенций
Отношение к окружающей среде	0,05				Большая часть структурных элементов компетенции работника соответствует модели компетенции
Информационная безопасность	0,07				Половина структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Деловые и социальные качества	0,1				Менее половины структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Дисциплина и отношение к трудовым обязанностям	0,03				Из модели компетенций не реализуется почти ничего
Индивидуально-личностные характеристики	0,05				
Профессиональные знания и квалификация	0,47	ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ	Индикатор реализации инновационных решений $P_{ин.} = И + \frac{Зруб.}{МПП}$	И – оплата предложений, руб.; МПП – минимальный потребительский бюджет, месячный, руб.	Компетенция работника полностью соответствует модели компетенций
Отношение к окружающей среде	0,15				Большая часть структурных элементов компетенции работника соответствует модели компетенции
Информационная безопасность	0,1				Половина структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Деловые и социальные качества	0,06				Менее половины структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Дисциплина и отношение к трудовым обязанностям	0,17				Из модели компетенций не реализуется почти ничего
Индивидуально-личностные характеристики	0,05				
Профессиональные знания и квалификация	0,9	ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ	Индикатор профессиональной оплаты $И = \frac{C1p}{МВБП}$	C1p – ставка первого разряда, месячная, руб.; МВБП – минимальный производственный потребительский бюджет, руб.	Компетенция работника полностью соответствует модели компетенций
Отношение к окружающей среде	-				Большая часть структурных элементов компетенции работника соответствует модели компетенции
Информационная безопасность	0,01				Половина структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций

Элемент компетенции	Удельный вес (значимость) элемента в общей структуре модели компетенции работника	Показатель мотивации работника	Индикатор, определяющий степень влияния мотивов на рентабельность организации	Примечание	Соответствие модели компетенции (на основе метода экспертных оценок)
Деловые и социальные качества	0,04				Менее половины структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Дисциплина и отношение к трудовым обязанностям	0,03				Из модели компетенций не реализуется почти ничего
Индивидуально-личностные характеристики	0,02				
Профессиональные знания и квалификация	0,65	ПОКАЗАТЕЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРИГОДНОСТИ	Индикатор соответствия разряда рабочего сложности работ $3 = \frac{K_{\text{рабочего}}}{K_{\text{работ}}}$	<i>K рабочего</i> – средний разряд рабочего; <i>K работ</i> – средний разряд работ	Компетенция работника полностью соответствует модели компетенций
Отношение к окружающей среде	-				Большая часть структурных элементов компетенции работника соответствует модели компетенции
Информационная безопасность	-				Половина структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Деловые и социальные качества	0,35				Менее половины структурных элементов компетенции соответствует модели компетенций
Дисциплина и отношение к трудовым обязанностям	-				Из модели компетенций не реализуется почти ничего
Индивидуально-личностные характеристики	-				

Однако следует заметить, что достижение соответствия среднего разряда работ среднему разряду работников может свидетельствовать о «застое», когда воспроизводится постоянно то, что есть. Здесь нет места для творческой и инновационной активности работников.

Превышение среднего разряда работников над средним разрядом работ говорит о приобретении избыточной компетенции, т. е. знания и навыки создают своеобразный фон, необходимый для выполнения каких-либо дополнительных аспектов активности (поисковый интерес, стремление выйти за пределы прежнего опыта). Тем самым формируются предпосылки для инновационной дея-

тельности. Однако такое превышение должно быть рациональным и разумным. Избыточное превышение меры развития приводит к ослаблению мотивации, утрате интереса к успешному выполнению профессиональных обязанностей, к большим потерям для организации из-за использования работником ценных знаний, навыков и свойств личности.

Применение шкалы мотивационных нормативов позволяет учитывать новые тенденции и приоритеты в развитии предприятий, ориентированных на необходимость выпуска конкурентоспособной продукции.

Библиографический список

1. Слезингер Г. Э. Социальная экономика : учебник. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2006.
2. Кибанов А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : Учебник / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова, М. В. Ловчева ; под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 524 с. – (Высшее образование).
3. Мюллер Е. В. Организационно-экономический механизм мотивации повышения использования трудового потенциала промышленных предприятий : монография. – Самара : Самарск. гос. техн. ун-т ; Поволж. ин-т бизнеса, 2008. – С. 20.

E. V. Muller*

**Muller Elena, PhD in Economics, Associate Professor of
Samara State Technical University, Samara
myuller@smrtlc.ru*

A. V. Gagarinsky*

**Gagarinsky Alexander, Professor of
Samara State Technical University, Samara
eyo080505@mail.ru*

MOTIVATION AND STIMULATION OF LABOR AMONG THE EMPLOYEES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ON COMPETENCE APPROACH

Key words: motivation, stimulation, competence, standard, motivation core, motivation potential.

The article deals with the problems of forming motivation standards in the industrial companies. The authors present their methods for practical realization of motivation standards in the motivation system and encouraging personnel of industrial enterprises, for which a number of performance indicators are suggested.

© Мюллер Е. В., Гагаринский А. В., 2012

Предприятия

УДК 658:745

Р. Г. Ахметшина*

**Ахметшина Резеда Гарифзяновна, соискатель*

Камская государственная инженерно-экономическая академия,

г. Набережные Челны, Республика Татарстан

rezeda.akhmetshina@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НАРОДНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ

Ключевые слова: народные художественные промыслы, управление, маркетинг.

Рассматриваются проблемы предприятий народных художественных промыслов. Автор изучает маркетинговую деятельность на этих предприятиях.

На сегодняшний день в Республике Татарстан существует около двадцати предприятий, занимающихся выпуском изделий народных художественных промыслов (НХП). К ним относятся такие организации, как ОАО «Карадуган», ООО Фонд «Туран», ОАО «Алексеевская фабрика художественного ткачества», ООО «Экоскин» и другие. Среднестатистические предприятия художественных промыслов представляют собой предприятия малого бизнеса – на них задействовано в общей сложности от 30 до 50 человек. Главной целью большинства предприятий художественных промыслов, тесно взаимосвязанной с их миссией, является сохранение и развитие древнейших традиций народных художественных промыслов.

Производство НХП – это не всегда деятельность отдельных предприятий художественной промышленности. Иногда при организациях иного профиля открываются цеха либо мастерские, выпускающие изделия художественных промыслов (примером такого предприятия является ЗАО «Эбиволь»). Также в сфере НХП распространен и надомный труд, когда вся работа выполняется одним мастером на дому.

Следует заметить, что в последние годы на некоторых предприятиях художественных ремесел производство изделий осуществляется с помощью современной техники, то есть механическим путем, что позволяет увеличить тираж выпускаемой продукции. Механическое повторение и отсутствие так называемого «живого художественного орнамента» заметно сказывается на качестве изделий. На многих предприятиях машины и механизмы используются лишь для подготовительных работ, а изготовлением художественных изделий занимаются мастера-ремесленники, т. е. используется ручной труд.

Рассматривая деятельность предприятий НХП, необходимо учитывать и то, что они, как и все организации, зависят от внешней среды. Внешняя среда – понятие сложное. Под этим понятием подразумеваются экономические условия, которые включают потребителей, правительственные акты, профсоюзы, конкурирующие организации, систе-

му ценностей в обществе, законодательство, общественные взгляды, технику, ресурсы и технологии.

В ходе данного исследования был использован PEST анализ, что позволило выявить следующие тенденции рынка художественных промыслов:

1. Увеличение количества некачественной, контрафактной продукции на рынке изделий художественных промыслов (в том числе и произведенной за рубежом), которые составляют серьезную конкуренцию для местных предприятий НХП главным образом за счет своей доступности.

2. Повышение роли инновационной составляющей в сфере народных художественных промыслов и ремесел. Это относится не только к использованию современных материалов и технологий при производстве изделий, широкому применению Интернета для продвижения продукции, получения информации и других целей, но и к совершенствованию системы управления с помощью новейших разработок в сфере менеджмента.

3. Повышение роли маркетинговой деятельности на предприятиях НХП. Как это было отмечено ранее, современные рыночные условия требуют от предприятий максимального удовлетворения требований рынка, мобильности, использования новейших разработок в области менеджмента и маркетинга.

4. Возникновение новых возможностей для развития рынка в связи с проведением таких мероприятий, как Универсиада-2013, чемпионат мира по футболу – 2018. В связи с этим ожидается рост интереса к столице Республики Татарстан – городу Казани, а значит, и к культуре проживающих здесь народов (увеличение спроса на изделия НХП, в том числе и среди молодежи).

5. Увеличение государственной поддержки предприятий художественных ремесел:

- организованы Художественно-экспертный совет РТ по НХП и Центр развития народных художественных промыслов и ремесел РТ;

- для решения проблемы подготовки кадров в Казанском художественном училище, в Казанской государственной академии культуры и искусства

открыты отделения декоративно-прикладного искусства;

- Министерством культуры РТ и Центром развития НХП РТ была разработана целевая программа сохранения, возрождения, изучения и развития художественных промыслов республики на 2009–2011 годы. Объем финансирования программы составил 73421,0 тыс. рублей.

- Госзаказы, правительственные гранты и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день сложилась довольно благоприятная ситуация на рынке для развития сферы НХП. Тем не менее следует отметить и необходимость внесения изменений в структуру самих предприятий, внедрения новейших разработок в системе управления. Потому что, согласно заключению большинства специалистов в области менеджмента, четкая организация управления и своевременное принятие управленческих решений становятся важнее, чем прямая экономия управленческих расходов.

Особенность деятельности предприятий НХП накладывает определенный отпечаток на их систему управления. Структура среднестатистического предприятия художественных ремесел Республики Татарстан довольно ограниченная, т. е. для нее характерно отсутствие многоуровневости. Для

большинства предприятий НХП, как и для многих небольших компаний, характерна функциональная организационная структура, каждый элемент которой имеет свою четко определенную задачу и обязанности. Традиционно функциональные элементы делятся на финансы, производство и маркетинг.

Если же рассматривать вертикальное и горизонтальное разделение труда на предприятиях художественных промыслов, то можно отметить, что горизонтальное разделение труда недостаточно четко прослеживается в организациях данного профиля. Это связано с ограниченностью численности задействованных в управлении производством лиц, а также с выполнением одним сотрудником нескольких функций, делегированием полномочий. Согласно данным, полученным в ходе исследования, на предприятиях НХП трудится 90% работников производства и всего 10% административного персонала.

Вертикальное разделение труда проявляется на предприятиях НХП отчетливее. В подобных организациях существует три уровня руководителей: руководители высшего, среднего и низового звена. Примером предприятия с подобным разделением труда является ООО «Туран-арт», структура управления этой организации представлена на рис. 1.

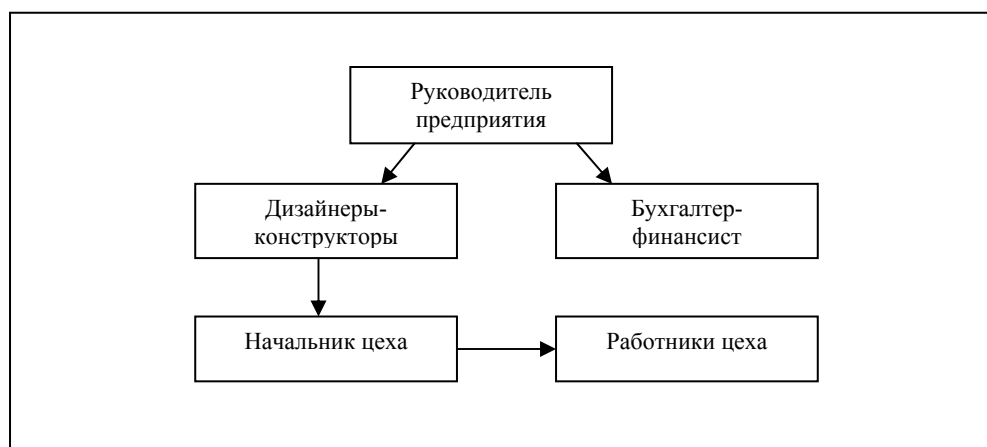


Рис. 1. Структура управления ООО «Туран-арт»

Руководитель низового звена (на предприятиях НХП – это начальник цеха) осуществляет руководство производственно-хозяйственной деятельностью цеха, обеспечивает выполнение поставленных задач, выпуск продукции высокого качества, эффективное использование основных и оборотных средств. Также начальник цеха организует текущее производственное планирование, составление и своевременное предоставление отчетности о производственной деятельности цеха, осуществляет подбор кадров – работников цеха, организует работу по повышению их квалификации. Управляющий низового звена в большей степени контактирует с мастерами и в меньшей – с руководителем организации. Иногда это связано и с

отдаленностью производственных цехов от главного офиса, где находятся руководители предприятия. Мастерские ООО «Туран-арт» также находятся на значительном расстоянии от главного офиса – в селе Ямашурма, что в 60 км от Казани.

Ко второму управленческому уровню на предприятиях НХП можно отнести дизайнеров и конструкторов, основными задачами которых является разработка новых моделей продукции, контролирование последних тенденций на рынке, определение номенклатуры, потребности в материалах, разработка ассортиментного ряда. Также дизайнеры и конструкторы осуществляют контроль соответствия изделий, произведенных в цехах,

опытным образцам и древним канонам и технологиям художественных промыслов.

Другим важным направлением, без которого невозможно существование ни одного предприятия, является финансовая деятельность. Как правило, на предприятиях НХП эту функцию выполняет один или несколько сотрудников. В компании ООО «Туран-арт» это бухгалтер-финансист, который выполняет работу по ведению бухгалтерского учета, отвечает за рациональное использование ресурсов, составляет отчетные калькуляции себестоимости продукции, производит начисление и перечисление налогов и сборов, обеспечивает начисление заработной платы.

Управляющий высшего звена (которым, как правило, является руководитель предприятия) – ключевая фигура на предприятии. Он контролирует всю деятельность компании: от поставки сырья и процесса производства до поиска рынков сбыта полученной продукции [3].

Руководитель организации принимает активное участие во всех процессах управления – планирование, организация, мотивация, контроль, коммуникация и проч. Для управленческих процессов на предприятиях художественных промыслов характерны особенности, связанные с объемом производства и с величиной таких предприятий. В ходе исследования были рассмотрены наиболее важные для данной отрасли, на наш взгляд, управленческие процессы.

Планирование деятельности на предприятиях НХП направлено на решение текущих вопросов. Как правило, предприятия не имеют долгосрочных стратегических планов. Многие из них планируют производственную программу на основе имеющихся производственных мощностей и закупленного сырья.

Принятие решений означает выбор руководителем того, что и как нужно сделать. Если в крупных организациях принятие управленческих решений – достаточно сложный процесс, состоящий из нескольких этапов, в котором принимает участие большое количество сотрудников, то на предприятиях художественных промыслов ситуация совсем другая. Очень часто решением даже самых незначительных вопросов занимается руководитель предприятия.

Управление персоналом и его мотивация играют значительную роль в успешной деятельности предприятия. Труд работников, выполняющих ручную работу, отличается от деятельности работников цехов на других предприятиях, где работа производится в основном машинами. Мастера предприятий художественных промыслов вкладывают в изделия намного больше – творческую составляющую, что отражается и на качестве изделий.

Следует отметить, что для того, чтобы выдерживать конкуренцию, предприятиям НХП, несмотря на консервативность этой области искусства, необходимо постоянно повышать квалификацию работников, осваивать новые методики и техноло-

гии. Поэтому многие предприятия художественных промыслов оплачивают посещение своими работниками курсов по декоративно-прикладному искусству либо приглашают ремесленников из учебных центров для проведения мастер-классов в цехах. В то же время применение стимулирования труда (карьерный рост, премии, различные вознаграждения) на предприятиях НХП не развито.

Процесс контроля занимает важное место в системе управления предприятием. Ответственность за работу мастеров и работников берет на себя управляющий цеха, а его, в свою очередь, контролирует руководитель организации, который также следит за работой экономиста, бухгалтера и дизайнеров-конструкторов. Следует отметить, что функцию контроля на предприятиях художественных ремесел выполняют и дизайнеры-конструкторы, которые следят за качеством производимых изделий, за исполнением их в соответствии с древнейшими технологиями.

Другим значительным явлением в структуре управления предприятиями являются внутренние и внешние коммуникации [2]. Внутренние коммуникации представляют собой межуровневые, функциональные и неформальные коммуникации. Внешние коммуникации используются предприятиями художественных промыслов для финансовых и прочих целей, реже – для маркетинговых.

Отдельно следует отметить неразвитость маркетинговой деятельности. На большей части предприятий нет ни отдела маркетинга, ни квалифицированных специалистов в данной области, на маркетинговую деятельность выделяется ограниченная и недостаточная сумма. На многих предприятиях маркетинговой деятельностью занимается сам руководитель либо другие сотрудники, которые зачастую не имеют специализированного образования. Эффективность имеющихся маркетинговых структур недостаточна. К маркетингу начинают обращаться лишь в случаях обострения конкурентной борьбы, увеличения издержек, замедления роста и падения производительности труда, ухудшения качества изделий. Предприятия остро нуждаются как в специалистах по маркетингу, так и в консультациях по организации маркетинговой деятельности.

Согласно данным, полученным в ходе опроса сотрудников предприятий НХП, маркетинговые исследования рынка проводятся нерегулярно и непрофессионально либо вовсе не проводятся. Не многие предприятия могут позволить себе проводить регулярные социологические исследования, а заказать такие исследования у сторонних организаций для предприятий также накладно, поскольку они дорогостоящие. В связи с этим многие республиканские предприятия художественных ремесел не имеют представления о требованиях потенциальных клиентов, перспективах развития рынка художественных промыслов, не владеют информацией о своих конкурентах. Нередко произве-

денная продукция не удовлетворяет потребностям покупателей, ее трудно реализовать.

Большинство предприятий НХП не сегментируют рынок, не разрабатывают продукцию для определенных сегментов, а также не осуществляют позиционирование. Ассортимент продукции на многих предприятиях весьма ограничен. Как показал опрос сотрудников, немногие из них понимают преимущество выбора перспективного сегмента рынка и правильного позиционирования товара.

Таким образом, можно сделать вывод, что многие предприятия НХП республики имеют довольно простую структуру управления. Для предприятий художественных промыслов характерно преобладание производственного персонала над административным, а также делегирование полномочий. Как правило, сотрудники, выполняющие управленческие функции, не имеют знаний в области менеджмента, что сказывается на системе управления в целом. Также характерны низкая мотива-

ция сотрудников и отсутствие корпоративной культуры, неразвитость маркетинговой деятельности.

Современные рыночные условия требуют от предприятий НХП организовать свою работу на основе новейших разработок в области менеджмента и маркетинга не только в сфере производства, но и особенно в сфере услуг по продвижению и реализации продукции художественных промыслов, в повышении культуры потребления. При этом необходимо учитывать и особенности спроса и потребления изделий НХП в современных условиях, знать предпочтения потребителей, влиять на воспитание их эстетических вкусов, умение видеть предметы народных промыслов в интерьерах своего жилища и в быту, формировать потребительские предпочтения [1].

Следовательно, для того чтобы выдержать конкурентную борьбу, предприятиям НХП необходимо работать над совершенствованием системы управления, ориентируя ее на рынок.

Библиографический список

1. Багаутдинов А. Н. Маркетинговый подход в управлении предприятиями в условиях конкурентного рынка. – Казань : Изд-во Казанского ун-та, 2006.
2. Компаниец О. Основные проблемы перехода современных коммуникаций к маркетингово-ориентированному управлению // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 5. – 92–97 с.
3. Леонтьев А. В., Мищенко А. П. Структуры управления коммерческими организациями : учеб. пособие / Институт социальных и гуманитарных знаний им. Дж. Сороса. – Казань, 1996.

R. G. Akhmetshina*

**Akhmetshina Reseda, applicant of*

Kama State Academy of Engineering and Economics, Naberezhnye Chelny, Tatarstan
rezeda.akhmetshina@gmail.com

CHARACTERISTICS OF MANAGING THE ARTS AND CRAFTS COMPANIES

Key words: folk arts and crafts, management, marketing.

The article considers the problems of the companies specializing on folk arts and crafts. The author examines the marketing activities of these companies.

© Ахметшина Р. Г., 2012

УДК 65

Д. В. Беликов***Беликов Дмитрий Васильевич, аспирант**Самарский государственный экономический университет, г. Самара**d-belikov@yandex.ru*

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИТ-КОМПАНИЯХ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, система сбалансированных показателей, ИТ-компания, стратегическая карта.

Рассмотрены особенности, преимущества и ограничения, возникающие в процессе построения и использования системы сбалансированных показателей (ССП) для планирования и оценки хозяйственной деятельности применительно к поставщикам ИТ-услуг. На основе анализа применения SSP в практике конкретного провайдера выявлены ключевые показатели эффективности, необходимые для комплексной оценки и управления сервисной организацией в сфере ИТ.

В настоящее время все чаще в современных организациях в качестве инструмента управления стратегическим развитием предприятия по показателям деятельности используется система сбалансированных показателей (ССП) компании. Фактически SSP трансформирует стратегию развития предприятия в совокупность целей и мероприятий по их достижению, в систему взаимосвязанных показателей, относящихся к стратегически важным сферам деятельности предприятия, называемых перспективами, и способов воздействия на эти показатели. Рассматриваются перспективы финансов, клиентов, внутренних бизнес-процессов, обучения и развития.

При сформулированной стратегии предприятия построение системы управления заключается в формировании механизма достижения стратегических целей. Для этого в SSP используются стратегические карты, которые определяют логику достижения стратегических целей, так как показатели, целевые значения показателей и действия для достижения целевых значений взаимосвязаны в соответствии со стратегическими целями и упо-

рядочены по перспективам деятельности предприятия. [2].

Рассмотрим особенности, преимущества и ограничения, возникающие в процессе построения и использования данной системы применительно к поставщикам ИТ-услуг. Основной задачей при этом является выявление узких мест применяемых на практике подходов к управлению хозяйственной деятельностью данных организаций.

При построении системы сбалансированных показателей поставщиками ИТ-услуг учитываются значимые факторы внутренней и внешней среды. При этом различают контролируемые и неконтролируемые факторы. Подобное разделение важно для принятия решений и прогнозирования развития ситуации. При этом рассматриваются как общие факторы, так и специфические, характерные для предприятий сервисной деятельности в сфере информационных технологий. Совокупность рассматриваемых факторов, используемых в процессе планирования и оценки эффективности деятельности типичного ИТ-провайдера, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на объем продаж услуг в ИТ-компаниях

Внешняя среда	Внутренняя среда
1. Общеэкономическая ситуация 2. Отраслевые особенности рынков, которые обслуживает ИТ-провайдер (стадия жизненного цикла, объем, динамика) 3. Уровень конкуренции 4. Насыщенность рынка 5. Доля организаций, использующих собственный ИТ-отдел для решения задач информатизации 6. Потребность клиента в ИТ-услугах (масштаб задач, бюджет, размер организации-клиента, наличие собственного ИТ-отдела) 7. Поставщики 8. Сезонность	1. Компетенции и квалификация специалистов 2. Комплексность оказания услуг 3. Качество оказанных услуг 4. Стоимость услуг 5. Имидж провайдера (известность на рынке, репутация) 6. Опыт реализации сложных проектов 7. Маркетинговые усилия: - реклама, семинары, сайт, PR; - директ-маркетинг; - стимулирующие акции 8. Объем продаж программного обеспечения и оборудования 9. Объем нарабатываемой клиентской базы (вторичные продажи) 10. Количество специалистов провайдера, производительность труда (выработка) 11. Расширение рынков сбыта услуг

На следующем этапе построения SSP совокупность выявленных факторов, оказывающих наи-

более значимое влияние на деятельность компании, связывается воедино посредством цепочки при-

чинно-следственных связей. Это необходимо для выстраивания планов управляющего воздействия, выявления взаимосвязи между отдельными параметрами деятельности организации.

На базе основополагающих факторов, оказывающих влияние на развитие ИТ-компании, руководство выстраивает систему стратегических целей.

Традиционно сбалансированная система показателей визуализируется с помощью стратегической карты – диаграммы или рисунка, описывающих стратегию в виде набора стратегических целей и причинно-следственных связей между ними. Система целей компании показывает, чего должна достигнуть компания в целом (стратегические це-

ли) и как стратегия будет реализовываться на операционном уровне (операционные цели или цели деятельности). Пример такой карты (стратегический уровень) представлен на рис. 1.

Для анализа преимуществ и недостатков системы сбалансированных показателей, применяемых для оценки деятельности ИТ-провайдеров, на конкретном примере рассмотрен один из крупнейших самарских ИТ-провайдеров – компании «Имплозия СОФТ». Данная система была внедрена в организации в качестве инструмента планирования целей и оценки эффективности деятельности более 5 лет назад и развивалась в соответствии с изменяющейся организационной структурой и стратегическими целями ИТ-провайдера.



Рис. 1. Стратегическая карта компании «Имплозия СОФТ»

Стоит отметить, что в зависимости от поставленных целей у двух ИТ-компаний, работающих на одном рынке, могут быть совершенно разные ключевые показатели эффективности (KPI), поскольку первая поставила для себя основной целью, например, максимальный охват рынка, а вторая – предоставление уникального продукта/услуги. В этом случае эффективность работы сотрудников

каждой компании должна оцениваться именно с точки зрения достижения поставленной цели. Более того, на протяжении жизненного цикла деятельности компании необходимо проводить корректировку системы KPI, подстраивая ее под новые стратегические цели. Примерный перечень целей и ключевых показателей эффективности представлен в табл. 2.

Таблица 2

Система сбалансированных показателей компании «Имплозия СОФТ»

Проекция	Цель	Показатель (KPI)
Финансы	Обеспечение рентабельности деятельности компании	Минимальный уровень рентабельности
	Увеличение объема продаж услуг и продукции компании	Процент по отношению к объему продаж 2012 г.
	Увеличение занимаемой доли рынка автоматизации в г. Самара	Процент изменения доли рынка
	Открытие новых направлений деятельности	Минимальное количество новых отраслевых сегментов
Клиенты	Повышение эффективности проведения предпродажных работ (консультации, выявление потребности, формирование коммерческих предложений)	Процент конверсии
	Уменьшение % ухода клиентов	Максимальный процент ухода клиентов
	Повышение качества услуг, предоставляемых клиентам	Средний показатель удовлетворенности клиентов (по всем видам деятельности)

Проекция	Цель	Показатель (KPI)
Внутренние бизнес-процессы	Включение всех видов деятельности в систему качества	Минимальная доля внедренных бизнес-процессов за год, включенных в систему менеджмента качества
Внутренние бизнес-процессы	Создание и введение проектной технологии в систему качества	Наличие описанной технологии по проектной работе (+/-)
	Автоматизация получения информации по ключевым бизнес-процессам	Доля ключевых бизнес-процессов, по которым возможно получение отчетов из внутренней информационной системы в автоматическом режиме
	Оптимизация трудозатрат путем внедрения новой информационной системы	Процент изменения трудозатрат на обработку и распределение заявок клиентов
Обучение	Повышение квалификации сотрудников – переподготовка	Минимальная доля сотрудников, соответствующих требованиям
	Повышение эффективности работы сотрудников	Процент изменения выработки в расчете на одного сотрудника
	Создание центров компетенции	Минимальное количество работающих центров компетенции

Сформированные стратегические цели с заданными KPI доводятся до подразделений и конкретных исполнителей, таким образом, осуществляется декомпозиция целей верхних уровней на цели операционного и персонального уровней

(рис. 2). Стратегические цели отличаются от оперативных целей значительным влиянием на конкурентоспособность компании и высокой сложностью реализации.

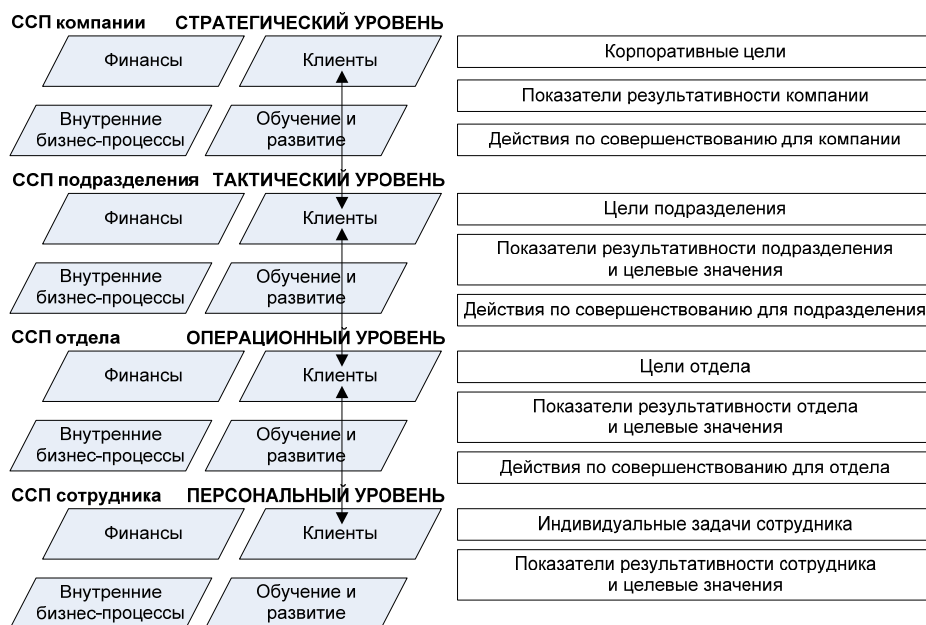


Рис. 2. Процесс декомпозиции целей SSP организации

Таким образом, процесс построения SSP представлен в виде последовательности четырех этапов:

1. Выявление основополагающих факторов организационной среды.
2. Построение стратегической карты по проекциям на основе выявленных факторов.
3. Формирование показателей для оценки достижения корпоративных целей.
4. Декомпозиция стратегических целей для различных уровней организационной иерархии.

Поскольку главной целью проведенного анализа является выявление ограничений и недоработок, возникающих в процессе построения и использования SSP применительно к поставщикам ИТ-услуг, необходимо вернуться к первому этапу.

Для визуализации взаимосвязей основных факторов, их влияния на достижение стратегических

целей схематично представим их в виде модификации схемы Исикавы на рис. 3. Как правило, такая интерпретация позволяет в подробностях представить причинно-следственные связи между отдельными параметрами деятельности организации, указать на приоритетность факторов, влияющих на достижение стратегических целей.

На основе анализа представленных на рис. 3 взаимосвязей можем выделить основные прибыльобразующие факторы ИТ-провайдера – это объем оказанных услуг, сохранение и наращивание клиентской базы. Таким образом, стержневым процессом обеспечения долгосрочного успеха ИТ-компании на рынке является непрерывный процесс генерирования и дальнейшего обслуживания заявок клиентов при обеспечении надлежащего качества услуг.

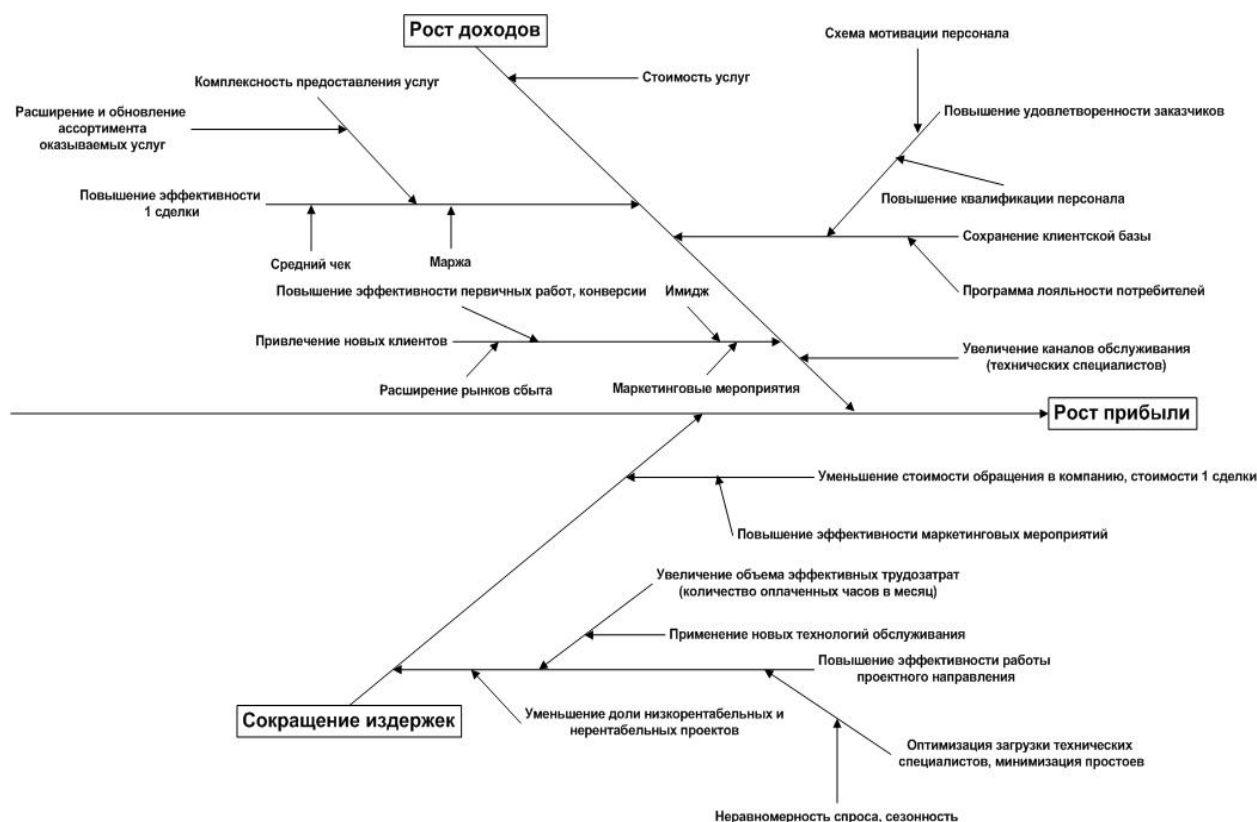


Рис. 3. Причинно-следственные связи контролируемых факторов для достижения целей развития ИТ-компании

Попробуем схематично представить процесс обработки заявок клиентов на ИТ-услуги с учетом внедрения ключевых показателей эффективности ССП на примере компании «Имплозия СОФТ» (рис. 4).

Простой технического персонала. Отсутствует регламентированная оценка загрузки технического персонала ИТ-провайдера. В связи с этим затруднено долгосрочное планирование ресурсов для обслуживания потока заявок от клиентов, не отслеживаются потери, связанные с простоем персонала.

Отсутствие учета неудовлетворенного спроса (доля запросов клиентов, оставшихся без обслуживания). Не ведется статистика ухода клиентов по причине высокой загрузки технических специалистов ИТ-провайдера или отсутствия как таковых кадровых ресурсов необходимой квалификации для выполнения задачи заказчика. Таким образом, не отслеживаются экономические потери от невыполнения входящих заявок, не анализируются факторы, формирующие данные потери. Необходимость учета данного показателя определяется тем, что статистика продаж услуг не отражает реального спроса на рынке.

Доход на одну сделку, комплексность оказываемых услуг. В некоторых случаях сделка является нерентабельной ввиду того, что клиент приобретает, например, единичную услугу, к тому же в малом объеме. Самым простым выходом из данной ситуации большинство отечественных пред-

приятий видят повышение стоимости этой услуги для клиента. Однако в качестве альтернативы сервисная компания может стимулировать клиента к приобретению более широкого спектра услуг в том случае, если маржа сделки от данного набора услуг и товаров приведет к получению прибыли и установлению долгосрочных отношений с клиентом.

С другой стороны, заказчику предоставляется возможность получения в одном месте по «схеме супермаркета» целого набора ИТ-услуг, что ведет к закреплению за одним ИТ-провайдером ответственности за целую систему смежных потребностей в сфере информационных технологий. Таким образом, помимо удобства для клиента обеспечивается единая точка взаимодействия, снижаются его транзакционные издержки на обеспечение ИТ-процессов на предприятии. К тому же использование «мультипродуктов», как правило, сопровождается предоставлением провайдером общей скидки клиенту.

Имиджевая составляющая: известность на рынке, репутация. Отсутствует как таковая оценка имиджа компании на рынке, известности среди целевой аудитории, деловой репутации ИТ-провайдеров. Это является серьезным упущением в свете того, что 40% входящих обращений в ИТ-компанию осуществляется по рекомендации. Сервисная ИТ-компания должна измерять и управлять одним из наиболее эффективных источников привлечения клиентов.

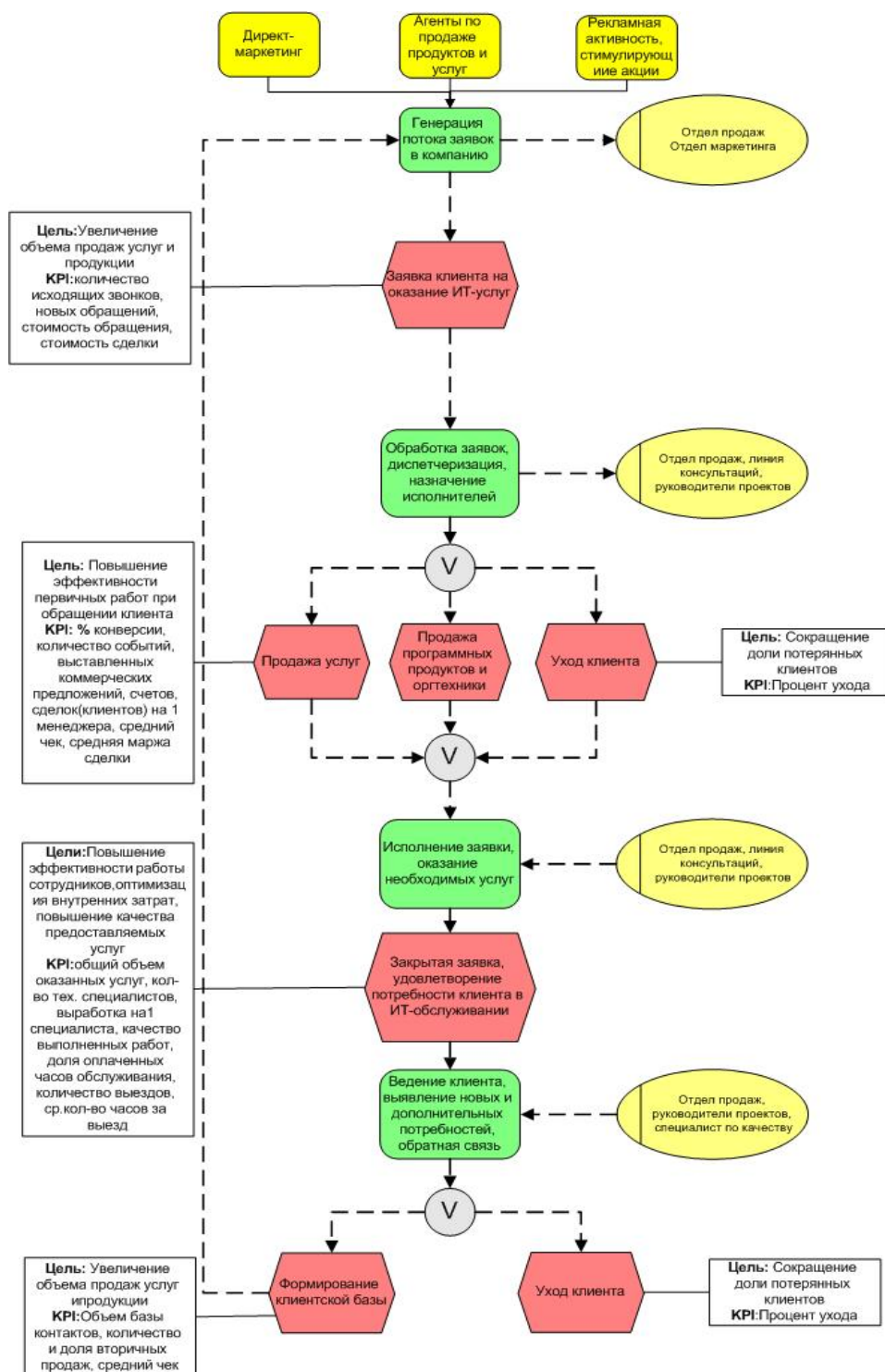


Рис. 4. Процесс обработки заявок клиентов на ИТ-услуги с учетом ключевых показателей эффективности ССП организации

Анализ представленной системы планирования и оценки эффективности функционирования организации позволяет выявить ряд существенных упущений, связанных с отсутствием на стратегической карте некоторых важных показателей для измерения динамики деятельности сервисных предприятий. Как следствие, не предпринимается систематических усилий по отслеживанию и совершенствованию этих стратегически важных KPI.

Среди таких показателей можно выделить простой технического персонала, долю оставшихся без обслуживания запросов клиентов, доход на одну сделку, комплексность оказываемых услуг, известность на рынке (репутация).

На основе анализа рассмотренных ключевых показателей деятельности ИТ-провайдеров в рамках концепции ССП можем сделать вывод о том, что все они лишь в ограниченной степени удовле-

творяют следующим целям создания системы планирования и оценки результативности на предприятии:

- отражение количественной взаимосвязи показателей;
- учет переменных, ограничивающих систему;
- анализ затрат при различном уровне деятельности;
- выявление причин недостижения целевых финансовых показателей;
- анализ затрат при воздействиях на различные переменные;
- оперативный расчет прогнозов при изменении входных параметров.

Отсутствует оценка вклада каждого из факторов в общий результат деятельности предприятия, хотя по многим показателям в ИТ-компаниях ведется сбор количественных данных, что создает предпосылки для дальнейшего моделирования и прогнозирования целевых показателей деятельности.

При рассмотрении понятия эффективности организации рассматривается в основном отношение экономического эффекта к затратам, рассчитанное в разрезе подразделений, крупных проектов, сотрудников. Отсутствует оценка деятельности, не имеющей четкого денежного выражения эффекта: формирование имиджа, автоматизация бизнес-процессов ИТ-провайдера, расширение компетенций,

обучение сотрудников, внедрение новых технологий и форм обслуживания и т. д.

Таким образом, можем сделать вывод о том, что ССП как инструмент управления стратегическим развитием предприятия позволяет не только представить хозяйственную деятельность организации как совокупность финансовых показателей, но и наглядно отразить их взаимосвязь с показателями маркетинга, внутренних бизнес-процессов, обучения и развития. Этот факт приобретает большое значение в сфере услуг ввиду особой роли нематериальных активов как важного источника конкурентоспособности сервисных предприятий.

К тому же свой отпечаток на формирование системы приоритетных показателей планирования и оценки деятельности предприятия накладывает и отраслевая специфика. В связи с этим возникает необходимость дальнейшего развития концепции ССП на уровне прикладных решений для конкретных видов экономической деятельности.

Безусловно, применение ССП лишь в ограниченной степени отражает количественную взаимосвязь показателей, изменение уровня затрат при воздействиях на различные переменные и т. д. Поэтому наряду с рассмотренной ССП для анализа и дальнейшего моделирования целевых показателей деятельности предприятия необходимо использовать инструменты комплексного экономического анализа, а также экономико-математические методы.

Библиографический список

1. Гришутина С. Н. К проблеме оценки эффективности предприятия // Вестник Уральского государственного технического университета-УПИ. Серия Экономика и управление. – 2009. – № 6. – С. 55–61.
2. Исмагилова Л. А., Галимов Р. Ф. Построение системы управления развитием предприятия на основе сбалансированной системы показателей // Вестник УГАТУ. – 2006. – Т. 8. – № 1 (17). – С. 96–100.
3. Сергеева А. Д. Современный механизм управления предприятием на основе концепции стоимости и системы сбалансированных показателей // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2008. – № 63-1. – С. 320–322.

D. V. Belikov*

**Belikov Dmitry, graduate student of Samara State Economic University, Samara
d-belikov@yandex.ru*

PLANNING AND EVALUATION OF IT-COMPANIES' ACTIVITY USING BALANCED INDICATORS SYSTEM

Key words: key performance indicators, system of balanced indicators, IT companies, strategic map.

The article describes features, advantages and limitations that arise during the construction and use of the system of balanced indicators (SBI) for planning and evaluation of economic activity in relation to the suppliers of IT services. Based on the analysis of the SBI of a certain provider, the author has identified key performance indicators necessary for comprehensive evaluation and management of service organization of the IT sector.

© Беликов Д. В., 2012

УДК 334

А. С. Вечканов***Вечканов Артем Сергеевич, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**kaf_fin@tolgas.ru*

МЕТОДЫ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА И КАПИТАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, ставка дисконтирования, капитализация дохода, реверсия, денежный поток, капитальные вложения.

Важнейшим элементом в системе управления стоимостью является оценка бизнеса, которая является основой для проведения финансовых сделок. Для оценки российских предприятий основным подходом к определению стоимости является доходный подход. В оценочной деятельности наблюдается ужесточение требований к качеству оценки, поэтому для экспертов-оценщиков ключевую роль в процессе оценки играет совершенствование методологического аппарата. В связи с этим возникает потребность в сравнении особенностей применения научно обоснованных концепций и методов оценки бизнеса.

Оценка стоимости бизнеса – это целенаправленный процесс определения в денежном выражении его текущей или будущей стоимости, на которую оказывают влияние эффективность деятельности компании, стоимость ее активов, деловая репутация, рыночная ситуация. Ряд авторов определяют оценку стоимости бизнеса как индикатор будущих выгод владельца этого бизнеса, который заключается прежде всего в финансовой отдаче на вложенный капитал, так как перед потенциальным инвестором существует спектр альтернативных возможностей вложения средств. Во многих случаях оценку понимают как инструмент, способствующий принятию эффективных управленческих решений, дающий представление о финансовом состоянии компании, перспективах роста стоимости, ожидаемой прибыли. Некоторые авторы определяют, что оценка стоимости предприятия – это процесс определения стоимости функционирующего предприятия или доли акционеров в структуре капитала, нематериальных элементов стоимости компании, которые возникают под воздействием различных факторов бизнес-среды.

С курсом на повышение стоимости бизнеса связано также достижение большей «прозрачности» компании. Движение в этом направлении осуществляется крупнейшими российскими корпорациями. Относительно большая прозрачность российских предприятий способствует инвестиционной привлекательности российской экономики, а кро-

ме того позволяет сделать шаг на пути к приближению российского капитала к западным стандартам.

Подход к оценке стоимости бизнеса представляет собой алгоритм расчетов, формирующийся на основе построенной экономической модели. В теории оценки не существует единой принятой методики оценки бизнеса, применяемой всеми специалистами, но обычно их группируют в рамках доходного, затратного и сравнительного подхода.

Доходный подход считается наиболее привлекательным с точки зрения инвестиционной составляющей, так как максимизация рыночной стоимости компании и рост прибыли представляют основной мотив инвестирования денежных средств. В итоге инвестор покупает не набор активов, а будущие потоки денежных средств, позволяющие в короткие сроки повысить благосостояние и окупить вложенные средства. Согласно действующему законодательству в оценочной деятельности под доходным подходом понимается совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении ожидаемых доходов ввиду пользования объектом оценки. Применение данного подхода определяется наличием стабильного денежного потока в прогнозном периоде [1].

Анализ источников литературы показал, что применению доходного подхода и его методов расчета посвящено множество книг, основная взаимосвязь представлена в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика доходного подхода

Авторы	Доходный подход	
	Характеризуют подход как	Особенности применения
Ф. Джей П. Шэннон Г. Клиффорд	Метод циклического характера	Будущие операции могут быть адекватно оценены с учетом отличий от текущих операций в результате иных факторов
Ф. С. Эванс Д. М. Бишоп	Метод результатов нескольких периодов	Прогноз составляется на 3–10 периодов, где должна отразиться зависимость прибыли-доходов-расходов за весь рассматриваемый прогноз
Д. Р. Хитчер	Стоимость действующего (операционного) актива (инвестиций)	Бизнес состоит из текущей стоимости ожидаемого от него будущего потока экономических выгод. Достоверность действительно получаемых будущих потоков должна варьироваться от актива к активу и от бизнеса к бизнесу

Продолжение табл. 1

Авторы	Доходный подход	
	Характеризуют подход как	Особенности применения
Т. Коупленд Т. Коллер	Удобный инструмент «перехода от нынешних систем бухгалтерской оценки производительности к системам стоимостной оценки»	Функциональная исходная предпосылка оценки заключается в эффективности управления стоимостью, следовательно, уделении особого внимания доходности денежных потоков, приносящихся бизнесом. Максимизация стоимости акционерного капитала является первоочередной задачей любого предприятия
А. Грегори	Оценка вычислений в контексте рациональных экономических условий	Стоимость бизнеса оценивается с точки зрения действующего предприятия, где стоимость активов не решающая. Данный подход заключается в предположении включения показателей в явной форме
Единые стандарты профессиональной практики оценки США (USPAP 2005)	Управленческий инструмент прогнозирования денежных потоков	Стоимость определяется на основе прогнозирования будущих выгод, включает ряд предпосылок в расчетах эмпирических и субъективных условий

Следовательно, по мнению автора, текущая стоимость бизнеса при применении доходного подхода представляет собой процесс дисконтирования будущих результатов предприятия от теку-

щей, инвестиционной и финансовой деятельности в процессе формирования, распределения и использования денежных средств, с учетом влияния дочерних и зависимых предприятий.

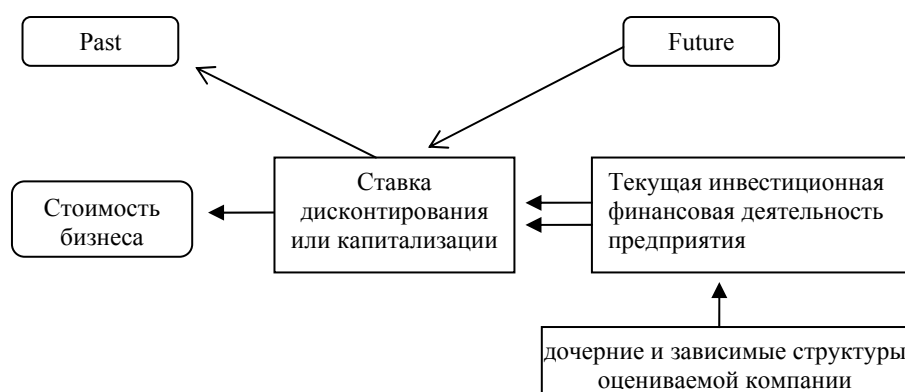


Рис. 1. Стоимость бизнеса доходным подходом

Определение справедливой стоимости бизнеса невозможно без проведения сравнительного анализа методов доходного подхода, позволяющих учесть как преимущества, так и недостатки, где в последующем определить значимость при выборе метода для расчета. Методы доходного подхода в оценке стоимости предприятия позволяют определить текущие стоимости будущих доходов. Основными методами являются:

- метод дисконтирования денежных потоков;
- метод капитализации доходов.

Каждый из этих методов предполагает определение будущих выгод, основанных на финансовой отчетности предприятия за прошлые периоды, и который зависит от текущей стоимости будущих денежных потоков.

Метод дисконтирования денежных потоков (ДДП) берет свое начало из теории финансов, где основное правило стоимости бизнеса состоит из величины будущих доходов, которая может повысить благосостояние собственников.

Метод ДДП является основным из методов доходного подхода к оценке стоимости бизнеса, основан на прогнозах будущего развития предприятия и способности отдачи чистых доходов за период функционирования с учетом спекулятивной возможности перепродажи по истечении этого периода и факторов риска. Данный метод исполь-

зуется для любого функционирующего предприятия, где наиболее точный результат формируется при правильном выборе объекта оценки, а именно такого предприятия, которое имеет определенную историю финансово-хозяйственной деятельности, с учетом постоянной генерации дохода. Также может быть применен, когда отрасль носит циклический характер, достигая как высшей, так и низшей точки своего развития. Прогнозируемые темпы роста показателей выручки и нормы прибыли соответствуют средним показателям по всему циклу расчета в целом.

В меньшей степени применяется в случаях оценки предприятий на грани банкротства; вновь созданных компаний ввиду их отсутствия ретроспективной информации основных показателей деятельности, что затруднит прогнозирование будущих денежных потоков. Следовательно, результаты оценки опираются на те сценарии развития бизнеса, которые ожидаются в будущем. Стоимость будет настолько точна, насколько будет точен прогноз показателей доходов, расходов, инвестиций предприятия, формирующих денежный поток.

По мнению автора, для отражения сущности метода дисконтирования денежных потоков представленные этапы оценки бизнеса должны выглядеть следующим образом (рис. 2).

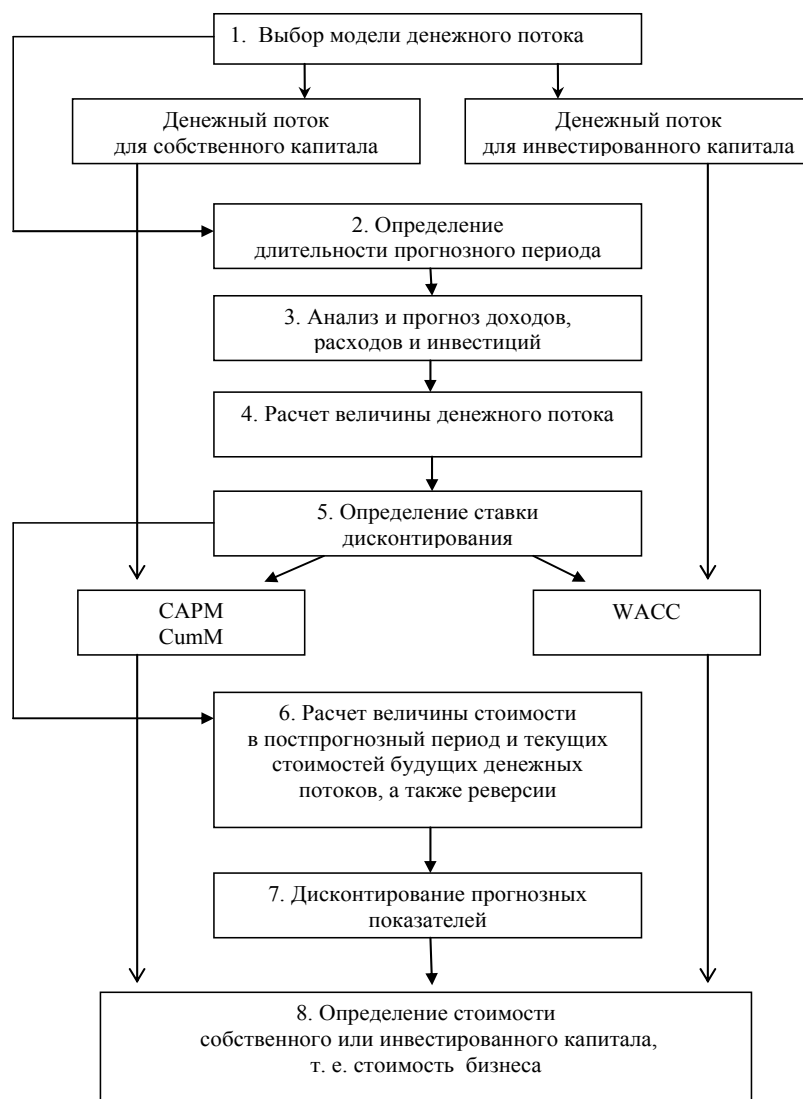


Рис. 2. Поэтапный алгоритм расчета стоимости предприятия методом дисконтирования денежного потока

Использование данного алгоритма расчета стоимости бизнеса предполагает наличие у компании долгосрочной стратегии развития.

1. Первый этап заключается в определении денежного потока, который представляет собой движение положительных и отрицательных потоков денежных средств предприятия. Оценка бизнеса предполагает две модели денежного потока:

А) денежный поток для собственного капитала (*ECF*);

Б) денежный поток для инвестированного капитала (*FCF*).

Методика определения денежного потока моделями *ECF* и *FCF* представлена формулами:

$$Дн\ ECF = Чн + Ao - Kв - ОбК - Дз,$$

$$Дн\ FCF = Чн + \%*(1 - t) + Ao - Kв - ОбК,$$

где *Дн ECF* – денежный поток для собственного капитала;

Дн FCF – денежный поток для инвестированного капитала;

Чн – чистая прибыль предприятия;

Ao – амортизационные отчисления;

Kв – капитальные вложения;

ОбК – прирост собственного оборотного капитала;

Дз – уменьшение долгосрочной задолженности;

% – величина процентов по задолженности;

t – налог на прибыль.

Если сальдо денежного потока в определенный период времени имеет отрицательное значение, это свидетельствует об оттоке денежных средств от собственников предприятия в связи с недостаточной эффективностью бизнеса, потребностью капиталовложений, заниженными амортизационными отчислениями.

2. Согласно методу ДДП стоимость бизнеса складывается из будущих потоков выгод предприятия, поэтому основная задача оценщика состоит в построении прогнозного периода. Прогноз представляет собой такую информацию, которую собственники компании ожидают получить в будущем, основываясь на стратегию компании. Важную роль при этом играет продолжительность прогноза, оптимальным же значением количества периодов прогнозирования является 5–10 лет.

После определения прогнозного периода оценщику необходимо подготовить прогноз для каждого будущего года, включая терминальный период, так как последний период не означает завершение функционирования деятельности предприятия и его ликвидацию. Прогноз должен основываться на бизнес-плане предприятия, определив ключевые предположения (факторы), при этом прогнозный период должен распространяться на конечный год. Оценщику необходимо стремиться к одобрению прогнозных темпов с руководством предприятия.

3. Главная цель, стоящая перед оценщиком, состоит в том, чтобы определить стоимость бизнеса на конкретную дату, с учетом макро-, мезо- и микрофакторов влияния на будущие результаты, т. е. это такие обстоятельства, от которых будет определен потенциал роста стоимости бизнеса.

Важной информацией для правильного построения прогнозных данных являются макроэкономические показатели страны, региона, оказывающие непосредственное влияние на состояние экономики в целом и на прогноз будущих показателей предприятия, таких как выручка, себестоимость, инвестиции [3].

В период финансово-экономического кризиса экономика страны находится в процессе рецессии, большинство предприятий декларируют низкую прибыль, если же прибыль не является отрицательной, то она корректируется на темпы роста, ожидаемые в связи с изменениями макроэкономических показателей, что не должно привести снижению стоимости бизнеса. Недостаток данной корректировки обусловливается точностью прогнозных данных, сформулированных оценщиком.

При анализе и прогнозировании доходов и расходов предприятия оценщику необходимо учитывать ретроспективу и тенденции функционирования бизнеса, изучить структуру доходов и расходов, учитывать инфляционные показатели в стране, определять уровень краткосрочной задолженности. Анализ и прогноз показателей инвестиционной

активности предполагает определение излишка или недостатка оборотного капитала предприятия, расчет капитальных вложений в связи с техническим перевооружением и расширением производственных мощностей предприятия, а также учитывать изменения долгосрочной задолженности [2].

4. Расчет величины денежного потока оценщик может проводить по двум основным методам. Прямой метод предполагает анализ движения денежных средств предприятия по бухгалтерским статьям (выручка, себестоимость, чистая прибыль и т. д.). Косвенный метод основан на расчете величины денежного потока, который сводится к формированию трех групп потока, т. е. текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Текущая деятельность включает такие денежные потоки, как поступления средств от реализации товаров, предоставления услуг, отток наличности в результате выплаты заработной платы, покупки материалов, комплектующих и уплаты налогов и т. д. Денежный поток от инвестиционной деятельности складывается от приобретения и реализации основных средств, ценных бумаг, а также выдачи и получения кредитных ресурсов. Под финансовой деятельностью понимается поступление и отток средств от выпуска ценных бумаг и выплаты дивидендов.

5. Одним из ключевых параметров для определения стоимости бизнеса является ставка дисконтирования, расчет которой основывается на макроэкономических показателях страны. Ставка дисконтирования – это ставка доходности инвестора, требуемая для инвестируемых средств, с учетом риска, связанного с получением этих доходов, изменения стоимости денежных средств во времени и различия стоимости капитала, привлекаемого из различных источников. Расчет данной ставки зависит от выбора типа денежного потока, используемого при оценке бизнеса (рис. 1). Достоинства и недостатки данных методик представим в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительная характеристика ставок дисконтирования

Методика расчета	Сфера применения	Суть метода	Недостатки	Факторы влияния
САРМ модель оценки капитальных активов	Применение целесообразно для предприятий, чьи акции котируются на бирже, а также при выходе на рынок	Инвестору необходим доход, превышающий безрисковые вложения	- большое количество допущений и ограничений; - методика используется для тех предприятий, акции которых котируются на бирже	- собственный капитал; - открытость рынка; - прогнозируемое поведение предприятия на рынке
СумМ модель кумулятивного построения	Наибольшую точность в расчетах показывает при оценке несистемных рисков	Суммирование рисков, определенных экспертным путем	Широкий диапазон выбора ставки дисконтирования	Собственный капитал
WACC	Возможность расчета как для собственного, так и для заемного капитала	Структура собственного капитала предприятия состоит из весовых коэффициентов собственных и заемных средств	Возможность изменения состава и структуры источников финансирования	Инвестированный капитал

Методика расчета ставки дисконтирования субъективна, т. к. не существует единого мнения в выборе формулы расчета.

Далее для определения ставки дисконтирования приступают к расчетам стоимости денежных потоков в постпрогнозный период.

6. При эффективном управлении бизнес способен приносить доход долгие годы, и прогнозируют

вание на несколько десятков лет не целесообразно. Существует несколько методов оценки стоимости бизнеса в терминальном году, однако наиболее часто используемый метод – метод Гордона, который основан на получении стабильных притоков денежных средств в терминальный период. Расчеты производятся по формуле:

$$Bc = \frac{ДПmn}{Cд - t}$$

где Bc – будущая стоимость в постпрогнозный период;

$ДП$ – денежный поток терминального периода;

$Cд$ – ставка дисконтирования;

T – долгосрочные темпы роста $ДП$ в терминальном периоде.

7. На данном этапе у оценщика имеется вся информация для проведения дисконтирования денежных потоков предприятия, определив при этом ставку дисконта исходя из 5 этапа. Дисконтирование денежного потока основывается на математической формуле:

$$Tc = \frac{Bc}{(1 + Cд)^n},$$

где Tc – текущая стоимость будущих денежных потоков;

Bc – ожидаемые денежные потоки;

$Cд$ – ставка дисконтирования;

N – количество периодов дисконтирования.

8. На завершающем этапе оценки бизнеса стоимость предприятия будет формироваться из двух частей, первая – денежных потоков в течение прогнозного периода и текущей стоимости в постпрогнозный период, а также необходимо учитывать три наиболее значимых поправки. Первая заключается в необходимости учета тех активов предприятия, которые участвуют в формировании чистой прибыли. Вторая поправка требует корректировки величин собственного оборотного капитала, т. к. в методе дисконтирования денежного потока представлена требуемая величина, которая привязана к прогнозным значениям, а фактический показатель может и отличаться. Поэтому дефицит собственного оборотного капитала вычитают, а профицит, наоборот, прибавляют.

Следовательно, на основании вышеизложенного определим достоинства и недостатки данного метода (табл. 3).

Таблица 3

Достоинства и недостатки метода ДДП

Достоинства метода	Недостатки метода
1. Применяется в предприятиях с любой организационно-правовой формой с положительными денежными потоками	1. Вероятностный характер расчетов
2. Оценка стоимости предприятия учитывает фактор времени	2. Отсутствие влияния на стоимость предприятия активов, которые не генерируют постоянный денежный поток, но имеют свою ценность
3. Достоверное прогнозирование будущих притоков и оттоков средств	3. Трудоемкость составления прогноза темпов роста/падения показателей предприятия

В отличие от метода дисконтирования денежных потоков метод прямой капитализации (капитализации доходов) не предполагает составления среднесрочных и долгосрочных прогнозов, а основывается на ретроспективных показателях. Метод применяется в том случае, когда предприятие находится на стадии зрелости жизненного цикла, его будущие поступления будут умеренны и пред-

сказуемы. Под капитализацией понимается расчет текущей стоимости будущих чистых доходов, равных между собой или изменяющихся с одинаковыми темпами.

Для отражения сущности метода прямой капитализации представленные этапы оценки бизнеса должны выглядеть следующим образом (рис. 3).

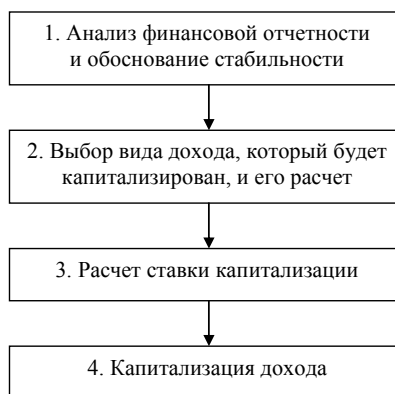


Рис. 3. Алгоритм расчета стоимости предприятия методом прямой капитализации

1. На данном этапе необходимо проанализировать ретроспективные показатели деятельности, чтобы подтвердить обоснование стабильных тем-

пов получения дохода предприятия, учитывая влияние макроэкономических факторов.

2. В качестве выбранного капитализированного дохода могут выступать величина денежного

дохода, прибыль до уплаты налогов или чистая прибыль, данный выбор будет зависеть от специфики бизнеса. С помощью математических формул, таких как простая средняя, средневзвешенная средняя или метод экстраполяции, оценщик определяет размер прогнозируемого дохода.

3. Применение ставки капитализации представляет собой приведение потока доходов к единой стоимости объекта. С математической точки зрения это показатель, который применяется для преобразования величины прибыли за единичный интервал времени, с экономической – ставка капитализации представляет собой требуемый уровень дохода инвестором от объекта оценки [7].

Ставка капитализации может быть выражена через ставку дисконтирования, для этого из нее вычитаются темпы роста денежного потока. Расчет ставки представлен формулой:

$$C_k = C_d - T_p,$$

где C_k – ставка капитализации;

C_d – ставка дисконтирования;

T_p – темп роста.

Расчет ставки дисконтирования аналогичен методу дисконтирования денежного потока.

4. На заключительном этапе происходит капитализация дохода, т. е. определение стоимости компании методом прямой капитализации:

$$C_b = D / C_k,$$

где C_b – стоимость бизнеса;

D – доход предприятия.

Вероятность применения данного метода невелика ввиду значительных колебаний величины денежных потоков и прибыли в современных условиях. На основании вышеизложенного определены достоинства и недостатки данного метода (табл. 4).

Таблица 4

Достоинства и недостатки метода прямой капитализации

Достоинства метода	Недостатки метода
Простота расчетов	Не учитывает колебания величины прибыли быстрорастущих предприятий
Отражение рыночной конъюнктуры (учитывает отраслевые риски)	Неприменим к оценке стоимости крупного бизнеса
	Не отражает эффективность вложения инвестиций

Таким образом, доходный подход отражает стоимость бизнеса, выраженного будущими денежными потоками, и требует от оценщиков особого внимания ввиду трудности прогнозирования, но,

несмотря на существующие недостатки, доходный подход признан в мировом сообществе как наиболее теоретически обоснованный метод рыночной стоимости действующего бизнеса.

Библиографический список

1. Бусов В. И., Землянинский О. А., Поляков А. П. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М. : Юрайт, 2012. – 145 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 320 с.
3. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 30 с.
4. Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. – СПб. : Питер, 2008. – 89 с.
5. Рутгайзер В. М. Оценка стоимости бизнеса. – М. : Омега-Л, 2007. – 185 с.
6. Шпилевская Е. В., Медведева О. В. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – Ростов н/Д : Феникс, 2010. – 85 с.
7. Щербаков В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М. : Омега-Л, 2009. – 94 с.
8. Хитчнер Д. Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса. – М. : Маросейка, 2008. – 74 с.

A. S. Vechkanov*

*Vechkanov Artem, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru

METHODS OF CASH FLOW DISCOUNTING AND INCOME CAPITALIZATION: APPLICATION PECULIARITIES OF TODAY

Key words: assessment of the business cost, discount rates, income capitalization, reversion, cash flow, capital investment.

The most important element in the control system is the estimation of the business cost, which is the basis for making financial transactions. As for the assessment of Russian enterprises, the main evaluation approach to be used is the income approach. Nowadays the requirements for the quality of assessment become stricter, therefore, during the evaluation process the evaluators mainly concentrate on the improvement of methodological tools. Thus there is a need for comparing the features of scientific concepts and methods of business assessment.

© Вечканов А. С., 2012

УДК 658.152

В. Г. Семенов*

**Семенов Владимир Геннадьевич, аспирант*

Самарский государственный технический университет, г. Самара

eyo080505@mail.ru

ВЕЛИЧИНА ЧИСТЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, производительность труда, управление, чистые активы, стоимость.

В описании методики оценки системы мотивации и стимулирования труда, основанной на показателе чистых активов организации, представлены: обоснования выбора показателя чистых активов организации как критерия оценки системы мотивации и стимулирования труда; математический аппарат решения данной задачи; приведены условия и ограничения его применения; сделан вывод о взаимообусловленности показателей производительности труда отдельных категорий работников и величины чистых активов организации.

Человеческий капитал в известной степени аналогичен природным ресурсам и физическому капиталу. Единицу «человеческого капитала» представляет не сам работник, а его компетенции. Другое дело, что этот капитал вне его носителя – человека – не существует. И в этом принципиальное отличие человеческого капитала от физического – машин и оборудования. Можно сказать, что по своей экономической сущности человеческий капитал ближе к нематериальным активам. За прошедшие десятилетия управленческий учет сталкивается с растущей необходимостью разработки новых подходов, создаваемых в соответствии с изменениями экономической среды и для устранения неэффективности существующих управленческих структур. Главную роль в практике управления персоналом все больше начинают играть методы, основанные на учете стратегической миссии организации при стимулировании труда [2, 4].

Формирование новых подходов к проблеме стимулирования работников основано на классификации критериев оценки эффективности труда. Можно выделить следующие группы критериев [10]:

- общеорганизационные (или корпоративные) критерии, по которым обычно оценивается деятельность руководителей, и специализированные критерии, предназначенные для оценки результатов труда подчиненных;

- количественные и качественные критерии; при оценке управленческого труда наиболее распространены качественные критерии, такие как качество работы в сочетании с индивидуальными характеристиками работника;

- объективные (стандарты и нормативы качества и количества работы) и субъективные критерии (мнения, экспертные заключения); последние, как правило, используются для оценки результатов деятельности специалистов, менеджеров;

- простые и интегральные (сочетающие в себе несколько характеристик результатов труда) критерии.

Представляется, что для оценки результатов управленческого труда необходимо использовать общеорганизационные, количественные, объективные и интегральные критерии.

Эффективная мотивация работников и повышение производительности труда – цель планирования развития; достижение ее возможно путем решения экономической задачи оптимального планирования фонда заработной платы. Результатом планирования развития является программа развития, то есть последовательность значений управляющих финансово-экономических параметров, которые необходимо обеспечить в последовательные периоды для достижения цели планирования [6].

Существует несколько возможных вариантов формулировки этой задачи в зависимости от того, какой экономический критерий используется для формального выражения цели планирования и какие средства, то есть финансово-экономические параметры организации (управляющие параметры), используются для оптимизации этого критерия.

Во-первых, в качестве критерия может выступать максимум суммы прибыли, остающейся у организации после уплаты налогов. В качестве модели формирования финансового результата используется схема распределения выручки организации на основе данных бухгалтерской отчетности. Критерий имеет адекватный экономический смысл, однако его непосредственное применение сопряжено с рядом затруднений: планирование на основе максимизации прибыли налогового периода позволяет сформировать налоговую программу соответствующего периода, а перспективное планирование при этом невозможно, поскольку прибыль не является показателем, подлежащим дисконтированию; оптимизация прибыли организации не обуславливает оптимизацию дохода собственников организации, которая в конечном счете является главной целью функционирования коммерческой организации; критерий прибыльности организации не обеспечивает стабильность ее финансовой деятельности, поскольку не взаимосвя-

зан с изменением сумм косвенных налогов и, следовательно, величинами положительных и отрицательных денежных потоков. Принимая во внимание, что задача бизнеса – максимальная прибыль в долгосрочной перспективе, организация всегда находится в ситуации выбора: или снижение расходов на персонал и риск его потерять, или стабильность персонала, но при этом повышение на него затрат [1].

Во-вторых, в качестве критерия может использоваться максимум дисконтированного денежного потока. Построение модели планирования состоит из двух этапов: определение чистого денежного потока после уплаты налогов за каждый период и нахождение текущей стоимости денежных потоков за все периоды путем их дисконтирования. Достоинством критерия является возможность осуществления долгосрочного планирования. Кроме того, программа развития, сформированная на основе этого критерия, обеспечивает повышение показателей ликвидности баланса организации и, следовательно, способствует стабильному функционированию финансового механизма. Однако использование критерия денежного потока предполагает, что целью организации является максимизация текущих доходов в каждый период, а не создание базы устойчивого развития в будущем. С точки зрения критерия денежного потока на состояние организации негативно влияют любые расходы, в том числе расходы на приобретение основных и оборотных фондов, являющихся основой производственно-коммерческой деятельности [9].

В настоящее время в российских и зарубежных организациях получает широкое распространение концепция управления на основе стоимости, в рамках которой формируется непосредственная взаимосвязь между стимулированием персонала, особенного управленческого звена и технических специалистов и стоимости чистых активов организации [3].

Одним из самых современных подходов к управлению является метод управления стоимостью (Value Based Management), который позволил повысить уровень финансового управления в некоторых крупнейших мировых организациях на более высокую ступень. Среди наиболее передовых консалтинговых фирм, рекомендующих этот подход, можно выделить Stern Stewart & Co, Marakon Associates, McKinnsey & Co, PriceWaterhouseCoopers, L.E.K Consulting and HOLT Value Associates [5].

Управление стоимостью можно охарактеризовать как интегрированную систему контроля менеджмента, которая оценивает, поощряет и поддерживает создание собственного капитала организации. Управление стоимостью, по существу, такой подход к управлению, при котором ведущей концепцией организации является максимизация стоимости акционерного капитала путем превышения рентабельности над стоимостью привлеченного

капитала. Реальная стоимость фирмы создается, когда организация обеспечивает такую отдачу, которая полностью компенсирует вложенные инвесторами средства, и получает превышающую компенсацию премию, которая добавляется за понесенный инвесторами добавочный риск. Поэтому управление на основе максимизации стоимости интегрирует в себе более распространенный подход к управлению на основе максимизации прибыли.

Стоимость организации может быть рассмотрена с двух различных точек зрения. Можно создавать стоимость организации относительно затрат на капитал, находящийся в ее распоряжении, – подход, учитывающий перспективу. Этот подход используется для оценки совокупного дохода акционера и представляет собой рост цен на акции, а также дивиденды и добавленную рыночную стоимость как разницу между рыночной стоимостью собственного капитала организации и суммой скорректированной балансовой стоимости заемного и собственного капитала. С другой стороны, многие организации оценивают обоснованную стоимость своих обыкновенных акций капитала косвенно, с помощью альтернативных оценочных моделей – модели определения стоимости, не учитывающие перспективу. Здесь используется, например, такой показатель, как экономическая добавленная стоимость (Economic Value Addition) [5].

Экономическая добавленная стоимость и подобные ему показатели используются для улучшения традиционных бухгалтерских показателей измерения экономической прибыли организации. Экономически добавленная стоимость определяется как чистая операционная прибыль после уплаты налогов, уменьшенная на затраты на капитал.

Можно отметить следующие преимущества экономической добавленной стоимости:

- поскольку это однопериодный показатель, он позволяет проводить ежегодные измерения реального, а не примерного или предсказанного процесса по созданию стоимости;
- критерий экономической добавленной стоимости более близок к экономической прибыли, чем к бухгалтерской, и объективно в большей степени согласуется с интересами акционеров;
- критерий экономической добавленной стоимости, будучи однопериодным показателем, не сопоставляется с тем периодом времени, в котором максимизируется прибыль, и не является краткосрочным критерием;
- в связи с денежным измерением экономической добавленной стоимости становится возможно стандартизировать измерения на уровне производственных единиц для отражения общего уровня вовлеченного капитала;
- таким образом, экономическая добавленная стоимость может выступать в качестве новой формы мотивации и стимулирования труда, побуждая менеджеров выдвигать в качестве основной цели благосостояние акционеров.

Все организации, реализующие управление стоимостью, уделяют большое внимание проблеме вознаграждения, так как система вознаграждения оказывает сильное влияние на поведение работников [7].

Рассмотрим применение одного из вариантов управления стоимостью в виде критерия чистых активов организации для оптимизации системы мотивации и стимулирования труда организации [8]. Критерий чистых активов организации соответствует показателю стоимости чистых активов акционерного общества, однако он адекватно выражает основополагающую цель любой организации – максимизацию полезности его собственников – и для иных организационно-правовых форм. Кроме того, использование критерия чистых активов позволяет нивелировать проблему двойного налогообложения доходов акционеров (обложение налогом на прибыль в составе прибыли организации и налогом на доход собственников), поскольку максимизация чистых активов связана с увеличением рыночной стоимости акций общества.

В отличие от критерия денежного потока критерий величины чистых активов организации основан на том, что организация будет функционировать в течение бесконечного числа периодов. Величина чистых активов организации должна увеличиваться в каждый последующий период по сравнению с предыдущим. Налоговая программа, разработанная на основе критерия чистых активов, обеспечивает максимизацию дохода, который будет получен владельцем акций в момент их реализации. Поэтому использование показателя чистых активов в качестве критерия оптимальности принципиально исключает дисконтирование, а результирующий показатель каждого последующего периода рассчитывается на основе предыдущего и должен превышать последний.

Таким образом, условие максимизации чистых активов:

$$A = B - R \rightarrow \max, \quad (1)$$

где A – стоимость чистых активов организации;

B – валюта баланса;

R – сумма кредиторской задолженности, приводит к условию максимизации приращения стоимости чистого имущества за период:

$$\Delta A = \Delta B - \Delta R \rightarrow \max. \quad (2)$$

Вводя обозначения для соответствующих разделов и групп статей актива баланса, выражение для приращения чистых активов организации можно записать в виде:

$$\Delta A = (\Delta J + \Delta F + \Delta Z + \Delta r + \Delta d) - \Delta R, \quad (3)$$

где J – остаточная стоимость амортизируемого имущества (основных средств и нематериальных активов);

F – стоимость прочих внеоборотных активов организации;

Z – стоимость запасов и затрат;

r – сумма дебиторской задолженности;

d – сумма денежных средств;

« Δ » обозначает изменение показателя за период.

Приросты стоимости групп статей баланса могут быть выражены в виде:

$$\begin{aligned} \Delta J &= \Delta J^+ - \Delta J^- \\ \Delta F &= \Delta F^+ - \Delta F^- \\ \Delta Z &= \Delta Z^+ - \Delta Z^- \\ \Delta r &= \Delta r^+ - \Delta r^- \\ \Delta d &= \Delta d^+ - \Delta d^- \\ \Delta R &= \Delta R^+ - \Delta R^- \end{aligned} \quad (4)$$

Где $\varphi = \frac{\Delta r^-}{\Delta r^+}$ – доля оплаченной продукции

(товаров) в общем объеме реализованной продукции (товаров) по отпускным ценам;

«+» «-» соответствуют увеличению и уменьшению значений.

Введем показатель производительности труда по себестоимости продукции (за исключением материальных расходов):

$$\alpha = \frac{C - \Delta Z^-}{\Delta R^+} \quad (5)$$

В этом случае прирост стоимости запасов в виде продукции, обусловленный вкладом человеческого капитала, составит:

$$\alpha \Delta R^+. \quad (6)$$

Модель планирования программ мотивации и стимулирования труда основывается на следующих предположениях:

1. Организация реализует только запасы готовой продукции, сырья, материалов и прочих видов материальных ценностей в составе оборотных активов, а также объекты основных средств и нематериальных активов; прочие поступления (в том числе кредиты и займы) отсутствуют.

2. Организация получает доход в виде прибыли, определяемой как доля τ балансовой стоимости активов.

3. Дебиторская задолженность организации включает в себя только задолженность покупателей и заказчиков.

4. Организация применяет общую систему налогообложения и начисляет налог на прибыль по ставке n_p , налог на добавленную стоимость по ставке $n_{НДС}$, налог на имущество по ставке $n_{И}$, платежи во внебюджетные фонды $n_{ВБФ}$, исчисляемые исходя из соответствующих налоговых баз [8, 11].

5. Кредиторская задолженность включает в себя задолженность бюджету по налогам.

6. Организация уплачивает налоги после оплаты продукции (товаров) покупателями.

7. Увеличение стоимости производственных запасов в связи с производством продукции соответствует снижению стоимости запасов в рамках процесса реализации, то есть не учитывается изменение величины Z вследствие изменения остатков нереализованной продукции и незавершенного производства.

В соответствии с введенными предположениями выражения для изменений значений групп статей баланса могут быть представлены в виде:

• расход денежных средств Δd на приобретение объектов основных средств и нематериальных

активов ΔJ^+ , прочих видов внеоборотных активов ΔF^+ и оборотных средств ΔZ^+ , а также на погашение кредиторской задолженности бюджету ΔR^+ :

$$\Delta d^- = (\Delta J^+ + \Delta F^+ + \Delta Z^+)(1 + n_{\text{НДС}}) + \Delta R^- \quad (7)$$

• поступление денежных средств Δd^+ соответствует снижению дебиторской задолженности Δr^- в связи с оплатой счетов покупателями:

$$\Delta d^+ = \Delta r^- \quad (8)$$

• прирост дебиторской задолженности покупателей Δr^+ представляет собой цену продажи (с учетом прибыли в доле τ от себестоимости, а также суммы НДС) реализованных объектов основных средств и нематериальных активов, балансовая (остаточная) стоимость которых ΔJ , и продукции, себестоимость которой будем считать состоящей из величины материальных ресурсов ΔZ и трудовых ресурсов ΔR^+_L :

$$\Delta r^+ = (\Delta J^- + \Delta Z^- + \Delta R^+_L)(1 + \tau)(1 + n_{\text{НДС}}) \quad (9)$$

• снижение дебиторской задолженности покупателей в доле φ , соответствующей оплаченной задолженности:

$$\Delta r^- = \varphi \Delta r^+ \quad (10)$$

• изменение оборотных средств (запасов) за счет приобретения материальных ресурсов и вклада трудовых ресурсов (в рамках их производительности), уменьшенных на объемы выбытия оборотных средств:

$$\Delta Z = \Delta Z^+ + \alpha \Delta R^+_L - \Delta Z^- \quad (11)$$

• прирост кредиторской задолженности бюджету по налогам:

$$\Delta R^+ = \Delta R^+_{\text{НДС}} + \Delta R^+_p + \Delta R^+_{\text{И}} + \Delta R^+_L + \Delta R^+_{\text{ВБФ}} \quad (12)$$

В том числе по оплате труда:

$$\Delta R^+_L;$$

• по НДС как соответствующая ставке $n_{\text{НДС}}$ доля этого налога от прибыли продаж в суммах Δr^- , поступивших денежных средств в погашение дебиторской задолженности:

$$\Delta R^+_{\text{НДС}} = \frac{\Delta r^-}{1 + n_{\text{НДС}}} n_{\text{НДС}}; \quad (13)$$

• по налогу на прибыль как соответствующая ставке n_p доля этого налога от прибыли продаж в суммах Δr^- за вычетом налога на имущество:

$$\Delta R^+_p = \left[\frac{\Delta r^-}{(1 + n_{\text{НДС}})(1 + \tau)} \tau - \Delta R^+_{\text{И}} \right] n_p; \quad (14)$$

• по налогу на имущество (за квартал) как соответствующая одной четвертой годовой ставки n_p доля этого налога от средней за квартал стоимости основных средств:

$$\begin{aligned} \Delta R^+_{\text{И}} &= (F_H + \frac{\Delta F}{2}) \frac{n_{\text{И}}}{4} = F_H \frac{n_{\text{И}}}{4} + \\ &+ (\Delta F^+ - \Delta F^-) \frac{n_{\text{И}}}{8}, \end{aligned} \quad (15)$$

где F_H – стоимость основных средств на начало периода;

• по социальным выплатам как доля платежей во внебюджетные фонды от оплаты труда:

$$\Delta R^+_{\text{ВБФ}} = n_{\text{ВБФ}} * \Delta R^+_L \quad (16)$$

Если подставить указанные приросты в выражение (12), то получим

$$\begin{aligned} \Delta R^+ &= \frac{\Delta r^-}{1 + n_{\text{НДС}}} n_{\text{НДС}} + \\ &+ \left[\frac{\Delta r^-}{(1 + n_{\text{НДС}})(1 + \tau)} \tau - \Delta R^+_{\text{И}} \right] n_p + F_H \frac{n_{\text{И}}}{4} + \\ &+ (\Delta F^+ - \Delta F^-) \frac{n_{\text{И}}}{8} + \Delta R^+_L + \Delta R^+_{\text{ВБФ}}; \end{aligned} \quad (17)$$

подставив в выражение (17) формулу (10) и преобразовав, имеем следующее соотношение для прироста кредиторской задолженности

$$\begin{aligned} \Delta R^+ &= \frac{\varphi \Delta r^+}{1 + n_{\text{НДС}}} n_{\text{НДС}} + \\ &+ \left[\frac{\varphi \Delta r^+}{(1 + n_{\text{НДС}})(1 + \tau)} \tau - \Delta R^+_{\text{И}} \right] n_p + F_H \frac{n_{\text{И}}}{4} + \\ &+ (\Delta F^+ - \Delta F^-) \frac{n_{\text{И}}}{8} + \Delta R^+_L (1 + n_{\text{ВБФ}}) = \\ &= \varphi \Delta r^+ \left[\frac{n_{\text{НДС}}}{1 + n_{\text{НДС}}} + \frac{n_p}{(1 + n_{\text{НДС}})(1 + \tau)} \right] + \\ &+ \left[F_H \frac{n_{\text{И}}}{4} + (\Delta F^+ - \Delta F^-) \frac{n_{\text{И}}}{8} \right] (1 - n_p) + \\ &+ \Delta R^+_L (1 + n_{\text{ВБФ}}). \end{aligned} \quad (18)$$

Подстановка выражений (4)-(11) в условие (3) приводит к соотношению (подчеркнутые символы взаимно уничтожаются):

$$\begin{aligned} \Delta A &= \Delta F^+ - \Delta F^- + \Delta Z^+ - \Delta Z^- + \alpha \Delta R^+_L + \\ &+ \Delta r^+ - \underline{\Delta r^-} + \underline{\Delta d^+} - \Delta d^- - \Delta R^+ + \Delta R^- = \\ &= \Delta F^+ - \Delta F^- + \Delta Z^+ - \Delta Z^- + \alpha \Delta R^+_L + \\ &+ (\Delta F^- + \Delta Z^- + \Delta R^+_L)(1 + \tau)(1 + n_{\text{НДС}}) - \\ &- (\Delta F^+ + \Delta Z^+)(1 + n_{\text{НДС}}) - \\ &- \underline{\Delta R^-} - \Delta R^+ + \underline{\Delta R^-}. \end{aligned} \quad (19)$$

Подставим в выражение (19) формулу (18):

$$\begin{aligned} \Delta A &= (\Delta F^+ + \Delta Z^+) - (\Delta F^+ + \Delta Z^+)(1 + n_{\text{НДС}}) - \\ &- (\Delta F^+ - \Delta F^-) \frac{n_{\text{И}}}{8} (1 - n_p) - (\Delta F^- + \Delta Z^-) + \\ &+ (\Delta F^- + \Delta Z^-)(1 + \tau)(1 + n_{\text{НДС}}) - \\ &- \varphi \Delta r^+ \left[\frac{n_{\text{НДС}}}{1 + n_{\text{НДС}}} + \frac{n_p}{(1 + n_{\text{НДС}})(1 + \tau)} \right] - \\ &- F_H \frac{n_{\text{И}}}{4} (1 - n_p) + \alpha \Delta R^+_L - \Delta R^+_L (1 + n_{\text{ВБФ}}). \end{aligned} \quad (20)$$

Преобразовав выражение 20, получим:

$$\begin{aligned} \Delta A &= -(\Delta F^+ + \Delta Z^+) n_{\text{НДС}} - \\ &- (\Delta F^+ - \Delta F^-) \frac{n_{\text{И}}}{8} (1 - n_p) + \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
& + (\Delta F^- + \Delta Z^-) [(1 + \tau)(1 + n_{\text{НДС}}) - 1] - \\
& - \varphi \Delta r^+ \frac{n_{\text{НДС}}(1 + \tau) + \pi_p}{(1 + \tau)(1 + n_{\text{НДС}})} - \\
& - F_H \frac{n_H}{4} (1 - n_p) + \Delta R_L^+ (\alpha - 1 - n_{\text{ВБФ}}). \quad (21)
\end{aligned}$$

Таким образом, вклад человеческого капитала организации в изменение чистых активов обозначен ΔA_L и определен в виде

$$\Delta A_L = \Delta R_L^+ (\alpha - 1 - n_{\text{ВБФ}}). \quad (22)$$

Анализ формулы (22) приводит к следующим выводам:

- планирование программ мотивации и стимулирования труда на основе критерия чистых активов выражает взаимообусловленность показателя производительности труда работников в целом или отдельных категорий работников – чем выше

производительность труда, тем выше прирост чистых активов предприятия; таким образом, реализуются принципы соответствия оплаты труда по результату, соответствия темпов роста оплаты труда и его производительности, а также сбалансированности оплаты труда отдельных категорий работников;

- ограничение минимальной производительности выражается в виде превышения прироста чистых активов, обусловленного вкладом труда работников организации в целом или отдельных категорий работников, над его оплатой труда и обязательными платежами предприятия; то есть при снижении производительности труда ниже $(1 + n_{\text{ВБФ}})$ величина чистых активов снижается; таким образом, реализуются принципы оптимальной доли оплаты труда в расходах организации.

Библиографический список

1. Армстронг М. Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала : пер. с англ. / М. Армстронг, Т. Стивенс ; под науч. ред. Т. В. Герасимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 512 с.
2. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 149 с.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners : пер. с нем. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
4. Герчиков В. И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 282 с.
5. Каплан Р. С. Стратегические карты : пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 360 с.
6. Канапухин П. Вознаграждение высших управляющих // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 11. – С. 13–17.
7. Милкович Дж. Т. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала : пер. с англ. / Дж. Т. Милкович, Джерри М. Ньюман. – М. : Вершина, 2005. – 760 с.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ // URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 09.02.2012).
9. Фитценц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала : пер. с англ. / под общ. ред. В. И. Ярных. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.
10. Шеремет Н. Принципы оплаты труда // Человек и труд. – 2004. – № 4. – С. 71–73.
11. Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» : принят Государственной Думой 9 июня 1999 г. Одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 г. // URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 09.02.2012).

V. G. Semenov*

*Semenov Vladimir, graduate student of
Samara State Technical University, Samara
eyo080505@mail.ru

NET ASSETS OF THE COMPANY AS THE ASSESSMENT INDICATOR OF THE EFFECTIVENESS OF MOTIVATION AND LABOR PROMOTION

Key words: motivation, promotion, productivity, management, net assets, value.

The article features methodology for assessing the system of motivation and labor stimulation, based on the index of net assets of the organization. The author justifies the choice of the index of net assets of the organization as evaluation criterion of motivation and labor stimulation. Mathematical tool for solving this problem, as well as conditions and limitations of its use are presented in the article. Conclusions are drawn on the interdependence of labor productivity of certain categories of employees and net assets of the organization.

УДК 330.322.01

В. И. Перцухов*

*Перцухов Виктор Иванович, кандидат экономических наук, доцент
ООО ФКК ИнвестКапиталКонсалтинг, г. Краснодар
icc777@mail.ru

НЕЙРОСЕТЕВОЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Ключевые слова: финансовый менеджмент, инвестиционный менеджмент, инвестиционное поведение организаций, инвестиционная привлекательность организаций.

Представлен механизм моделирования индекса инвестиционной привлекательности организаций, предусматривающий использование нейросетевого алгоритма моделирования социально-экономических процессов, проявляющихся на корпоративном уровне управления. Использование данного алгоритма моделирования позволило разработать нейросетевой инструментарий исследования специфики инвестиционного поведения субъектов хозяйствования в условиях современного развития социально-экономической среды.

Управление инвестиционным поведением экономических систем базируется на возможности использования в операционной деятельности эффективного инструментария оценки и прогнозирования инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности субъектов хозяйствования. Формирование подобного инструментария предусматривает необходимость разработки количественных моделей диагностики качества управленческого решения инвестиционного характера. Современные подходы моделирования предусматривают возможность разработки эконометрических и нейросетевых моделей исследования инвестиционной ситуации. Эконометрические модели базируются на предположении о возможности выявления закономерности проявления инвестиционной привлекательности организаций в виде одной из стандартных математических функций. В качестве таковых могли быть линейная функция и ряд нелинейных функций, в том числе логарифмическая, экспоненциальная, обратная (гиперболическая), квадратичная, кубическая, степенная, показательная, логистическая и т. п.

Однако для современных социально-экономических явлений характерно отсутствие возможности описания их состояния и тенденций их развития путем представления их в качестве некой динамической системы, отличающейся стабильностью и проявляющейся исключительно в соответствии с определенной закономерностью.

В этой связи возникает необходимость использовать в качестве инструмента исследования подобной динамической системы подходы, позволяющие учесть ее нестабильный (изменчивый) характер, а также выявить, скорректировать и учесть закономерности, оказывающие воздействие на проявление данной системы в каждый данный момент времени. Подобными качествами обладают технологии нейросетевого моделирования [1, с. 128].

Нейросетевые модели представляются наиболее эффективными, в случае когда для исследуемой динамической системы характерно наличие следующих положений:

- 1) зависимость между переменными, описывающими динамическую систему, есть;
- 2) зависимость определенно линейная (или нелинейная);
- 3) о явном виде зависимости сказать что-либо сложно.

Процедура нейросетевого моделирования инвестиционной привлекательности организаций предусматривает последовательную реализацию ряда операций [2, с. 69].

1 этап. Построение базы данных для нейросетевых исследований.

Для создания обоснованной нейросетевой модели оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов необходимо сформировать комплексную базу данных, характеризующую тенденции финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов, рассматриваемых в качестве объекта исследования. Для того чтобы вновь созданная модель максимально учитывала характер отраслевой специфики деятельности хозяйствующих субъектов, сформированная база данных должна содержать информацию о финансово-экономической деятельности предприятий, относящихся исключительно к одному отраслевому комплексу (подкомплексу).

Поскольку в данной работе исследуется инвестиционная политика хозяйствующих субъектов, проявляющаяся, в частности, сквозь призму воздействия микроэкономических факторов, в рамках данного исследования была сформирована база данных, содержащая информацию о финансово-экономической деятельности хозяйствующих субъектов. В качестве таковых послужили предприятия перерабатывающей промышленности Краснодарского края (360 предприятий, принадлежащих 19 отраслям перерабатывающей промышленности).

В качестве наблюдений (регистров) в базе данных, формируемой для нейросетевых исследований инвестиционной привлекательности организаций, рассматриваются предприятия перерабатывающей промышленности Краснодарского края.

В качестве переменных базы данных выступают показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий перерабатывающей промышленности Краснодарского края, а также суммы оценок кластеризации этих предприятий.

Поскольку для сформированной базы данных характерна разнородность и разобоченность цифрового материала, проводится стандартизация базы данных. Для нейросетевых исследований очень важным является приведение числовых значений базы данных к масштабу, подходящему для сети. Иными словами, нейросетевое моделирование должна предварять операция шкалирования сформированной базы данных. Для этой цели обычно используются алгоритмы минимакса и среднего/стандартного отклонения, которые автоматически находят масштабирующие параметры для преобразования числовых значений в нужный диапазон.

2 этап. Отбор переменных и понижение размерности.

Отбор переменных для построения на их основе нейронной сети производится на основе использования генетических алгоритмов, которые хорошо приспособлены для решения подобной задачи, поскольку дают возможность проводить поиск среди большого числа комбинаций входов при наличии взаимозависимостей между входными переменными.

Метод понижения размерности используется в качестве альтернативы (или дополнения) к методам отбора переменных. Суть его состоит в том, что исходная совокупность переменных преобразуется в новую совокупность, состоящую из меньшего числа переменных, но при этом содержащую по возможности всю информацию, заложенную в исходных данных. Самый распространенный метод понижения размерности – это метод главных компонент.

Для обоснованного выбора параметров, на основе которых предполагается сформировать нейронную сеть исследования инвестиционной при-

влекательности организаций, процедурам отбора переменных и понижения размерности были подвергнуты показатели, характеризующие имущественное положение предприятия, ликвидность его баланса, финансовую устойчивость предприятия, его деловую активность, рентабельность деятельности предприятия – всего 40 показателей.

В результате проведения названных процедур был сформирован список наиболее значимых показателей, которые предполагается использовать для формирования искомой нейронной сети [2, с. 70]. Список названных показателей составили:

- 1) $L3$ – общий коэффициент покрытия;
- 2) $L7$ – доля собственных оборотных средств в общей их сумме;
- 3) $FU1$ – коэффициент концентрации собственного капитала;
- 4) $DA13$ – оборачиваемость собственного капитала;
- 5) $DA14$ – оборачиваемость основного капитала;
- 6) $R1$ – рентабельность продукции;
- 7) $R4$ – рентабельность собственного капитала.

Для построения любой эконометрической или нейросетевой модели необходимо определиться не только с характером независимых параметров формируемой модели, но и с характером результирующего признака.

С этой целью предприятия, данные финансово-хозяйственной деятельности которых образуют базу данных, используемую для моделирования, подвергаются кластеризации (ранжированию) по степени их привлекательности для потенциального инвестора. В ходе кластеризации (ранжирования) предприятий учитываются следующие признаки:

- 1) абсолютный уровень включаемых в модель параметров;
- 2) поправка на динамику параметров модели.

Базовые критерии оценки параметров, составляющих формируемую нейросетевую модель, представлены в табл. 1 [2, с. 63].

Таблица 1

Базовые критерии кластеризации хозяйствующих субъектов по параметрам

Показатели	Оценки параметров				
	крайне неудовлетворительно	неудовлетворительно	в районе допустимых значений	удовлетворительно	хорошо
1. Общий коэффициент покрытия ($L3$)	<0,8	0,8-1,0	1,0-1,2	1,2-1,5	>1,5
2. Доля собственных оборотных средств в оборотных средствах ($L7$)	<-10%	-10-0%	0-10%	10-25%	>25%
3. Коэффициент концентрации собственного капитала (коэффициент автономии – $FU1$)	<5%	5-10%	10-20%	20-50%	>50%
4. Оборачиваемость собственного капитала ($DA13$)	<0,4	0,4-0,6	0,6-0,8	0,8-1,0	>1,0
5. Оборачиваемость активов (отдача активов – $DA14$)	<0,2	0,2-0,4	0,4-0,6	0,6-0,8	>0,8
6. Рентабельность продукции ($R1$)	<-20%	-20-0%	0-5%	5-20%	>20%
7. Рентабельность собственного капитала ($R4$)	<-30%	-30-0%	0-20%	20-50%	>50%
Оценки	-2	-1	0	+1	+2

Поправка на динамику используется по результатам оценки каждого из параметров за последние три года. В зависимости от характера этой динамики конечный уровень оценки корректируется в соответствии со следующими нормами:

- 1) «крайне положительная» – +20%;
- 2) «положительная» – +10%;
- 3) «стабильная» – 0%;
- 4) «отрицательная» – -10%;
- 5) «крайне отрицательная» – -20%.

В целом результирующий признак представляет собой комплексный показатель, уровень которого определяется как сумма репрезентативных параметров, характеризующих различные аспекты эффективности деятельности и устойчивости финансового состояния предприятия. В качестве репрезентативных параметров в данном случае рассматриваются количественные оценки кластеризации хозяйствующих субъектов по параметрам.

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:

1) свод численных значений факториальных параметров на основе их сложения (с учетом весовых нагрузок рассматриваемых параметров или без их учета);

2) свод численных значений факториальных параметров по формуле средней (с учетом весовых нагрузок рассматриваемых параметров или без их учета);

3) свод численных значений факториальных параметров по формуле многомерной средней (с учетом весовых нагрузок рассматриваемых параметров или без их учета).

Поскольку для расчета интегрального показателя результирующего признака используются количественные оценки кластеризации хозяйствующих субъектов по параметрам, то особой разницы в использовании того или иного подхода оценки интегрального результирующего признака не на-

блюдается. Это обусловливается абсолютной унифицированностью размерности количественных оценок кластеризации и идентичностью количества и характера возможных кластерных групп по параметрам, формирующим модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов.

Таким образом, интегральный показатель результирующего признака определяется в виде суммы репрезентативных параметров без учета факторных нагрузок последних. Отказ от взвешивания репрезентативных параметров обусловлен отсутствием научно обоснованных подходов учета степени приоритетности отдельных параметров в их совокупности. Использование экспертных оценок для решения проблемы обоснованных факторных весовых нагрузок представляется неприемлемым, поскольку данный подход предполагает применение методов, ориентированных на личные приоритеты экспертов. Использование экспертных оценок отнюдь не решает проблемы отсутствия факторных нагрузок, а скорее переводит ее в плоскость проблемы достоверности экспертных оценок.

Если спроецировать интегральный показатель результирующего признака на вектор оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов и придать его интерпретации качественный характер, то степень привлекательности хозяйствующих субъектов для потенциальных инвесторов можно оценивать в соответствии с критериями табл. 2 [2, с. 64].

Таблица 2

Критерии оценки индекса инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов

Показатели	Оценки индекса инвестиционной привлекательности				
	крайне неудовлетворительно	неудовлетворительно	в районе допустимых значений	удовлетворительно	хорошо
Индекс инвестиционной привлекательности	-8 – -14	-2 – -8	-2 – 2	2 – 8	8 – 14

Таким образом, вновь сформированная база данных, содержащая совокупность входных переменных и одну выходную переменную, подготовлена для построения искомой нейронной сети и проведения нейросетевых исследований.

3 этап. Выбор архитектуры сети.

Выбор архитектуры сети напрямую зависит от задач нейросетевых исследований. Поскольку в результате моделирования инвестиционной привлекательности организаций предполагается получить количественную интерпретацию степени инвестиционной привлекательности организаций (принимавшей непрерывный диапазон значений), по всей видимости, формируемая нейронная сеть должна решать задачи регрессии. Об этом свидетельствует также количественный характер входных и выходных переменных нейронной сети.

Для решения регрессионных задач используются такие архитектуры нейронных сетей, как:

- 1) многослойный персептрон (*MLP*);
- 2) радиальная базисная функция (*RBF*);
- 3) обобщенно-регрессионная сеть (*GRNN*);
- 4) линейная сеть.

В ходе нейросетевого моделирования инвестиционной привлекательности организаций использование линейной архитектуры нейронной сети изначально было отклонено в связи с тем, что имеет место нелинейный характер связи между входными и выходными переменными сети.

Многослойный персептрон в своем исходном виде также не подошел, поскольку стандартная логистическая функция активации принимает значения в интервале (0;1), а выходные значения задачи лежат в несколько ином диапазоне.

В силу названных причин вновь формируемые нейронные сети инвестиционной привлекательности организаций представлены в виде обобщенно-регрессионной сети (*GRNN*) и радиальной базис-

ной функции (*RBF*), содержащих семь входных переменных и одну выходную переменную [2, с. 71].

4 этап. Обучение нейронной сети.

После того как сформирована архитектура сети, в том числе количество слоев и количество элементов в каждом из них, нужно найти значения для весов и порогов сети, которые бы минимизировали ошибку прогноза. Для этого используются алгоритмы обучения нейронной сети. С помощью собранных исторических данных веса и пороговые значения автоматически корректируются с целью минимизировать эту ошибку.

Обучение *RBF*-сети происходит в несколько этапов [3, с. 282]. Сначала определяются центры и отклонения для радиальных элементов, после чего оптимизируются параметры линейного выходного слоя. Расположение центров должно соответствовать кластерам, реально присутствующим в исходных данных. Для этой цели наиболее часто используются следующие методы: выборка из выборки; алгоритм К-средних.

После того как определено расположение центров, находятся отклонения, величина которых определяет, насколько «острой» будет гауссова функция. Как правило, отклонения выбираются таким образом, чтобы колпак каждой гауссовой функции захватывал «несколько» соседних центров. Для этой цели применяются такие методы, как «явный», «изотропный», «К ближайших соседей».

После выбора центров и отклонений параметры выходного слоя оптимизируются с помощью стандартного метода линейной оптимизации – алгоритма псевдообратных матриц.

Обучение *GRNN*-сети состоит в использовании такого параметра обучения нейроконструкций, как коэффициент сглаживания [3, с. 282]. Данный критерий определяет ширину «колпаков» гауссовых функций с центрами в каждом обучающем наблюдении, которые будут функциями активации элементов первого скрытого слоя. Использование малого показателя сглаживания приведет к аппроксимирующей функции с резкими пиками, и такая сеть, возможно, будет давать хорошие результаты на обучающем множестве, но не будет способна к обобщению (и, следовательно, будет давать плохие результаты на контрольном множестве). Наоборот, использование большого показателя сглаживания даст «размазанную» гладкую аппроксимацию, которая, возможно, будет не слишком хороша на обучающем множестве, но будет хорошо обобщать на наблюдениях из контрольного множества.

5 этап. Оценка качества работы нейронной сети.

Качество работы сети в задаче регрессии можно проверить несколькими способами [4, с. 30].

Во-первых, сети можно сообщить выходное значение, соответствующее любому наблюдению. Если это наблюдение содержалось в исходных данных, выявляется значение несоответствия.

Во-вторых, могут быть получены итоговые статистики. К ним относятся среднее значение и стандартное отклонение, вычисленные для обучающих

данных и для ошибки прогноза. В общем случае среднее значение ошибки прогноза будет очень близким к нулю. Наиболее важным показателем является стандартное отклонение ошибки прогноза. Если оно не окажется существенно меньше стандартного отклонения обучающих данных, это будет означать, что сеть работает не лучше, чем простая оценка по среднему. Весьма важным представляется показатель отношения стандартного отклонения ошибки прогноза к стандартному отклонению обучающих данных. Если оно существенно меньше единицы (желательно ниже 0,2), то это говорит о хорошем качестве регрессионной модели. Величина, рассчитываемая как единица минус это отношение, называется объясненной дисперсией модели.

В-третьих, можно вывести изображение поверхности отклика, позволяющее визуализировать поведение вновь сформированной регрессионной модели.

6 этап. Работа с вновь сформированной нейронной сетью.

После того как сеть обучена, с ее помощью можно проводить анализ данных:

- 1) прогонять сеть на отдельных наблюдениях из текущего набора данных;
- 2) прогонять сеть на всем наборе данных;
- 3) прогонять сеть на произвольных, заданных исследователем наблюдениях.

Сетью можно обрабатывать и любой другой совместимый набор данных, имеющий входные переменные с такими же именами и определениями, как и в сети. Иными словами, после формирования сети отпадает необходимость обращения к обучающему множеству.

В рамках данной работы были сформированы две альтернативные нейронные сети исследования инвестиционной привлекательности организаций:

- 1) обобщенно-регрессионная сеть (*GRNN*);
- 2) радиальная базисная функция (*RBF*).

Для каждой из этих нейронных сетей характерно наличие семи входных переменных и одной выходной переменной. На выходе данные сети позволяют получить индекс инвестиционной привлекательности организации, представленный в числовом (количественном) выражении.

На рис. 1, 2 представлена иллюстрация архитектуры вновь сформированных нейронных сетей (в общем и развернутом виде).

Анализ качества сформированных нейронных сетей позволяет утверждать о весьма хорошем уровне прогнозирования степени инвестиционной привлекательности организаций. В частности, показатель отношения стандартного отклонения ошибки прогноза к стандартному отклонению обучающих данных варьирует в пределах, не превышающих 0,2.

Кроме того, уровень качества нейронных сетей демонстрируют итоговые статистики и результаты анализа чувствительности сетей, отраженные в табл. 3–8 [5, с. 95].

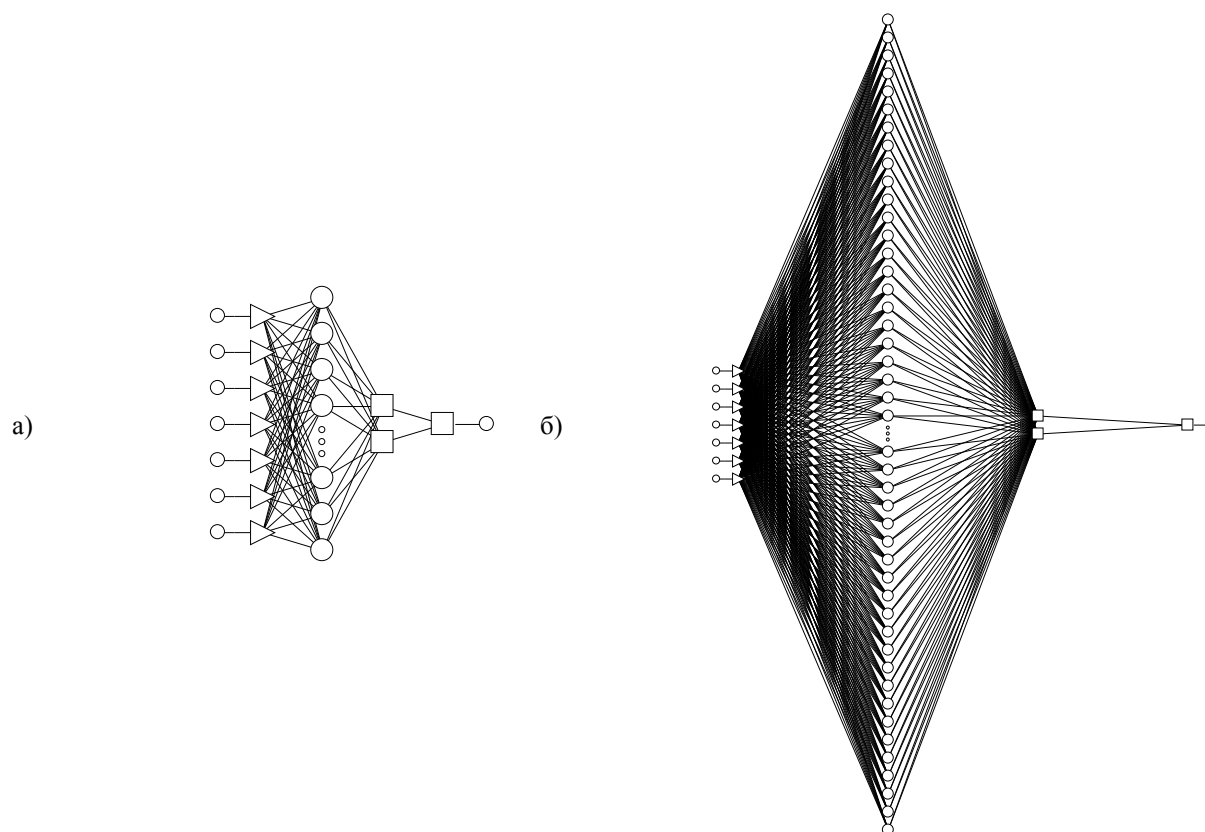


Рис. 1. Архитектура нейронной сети GRNN 7:7-1395-2-1:1
а) общий вид; б) развернутый вид

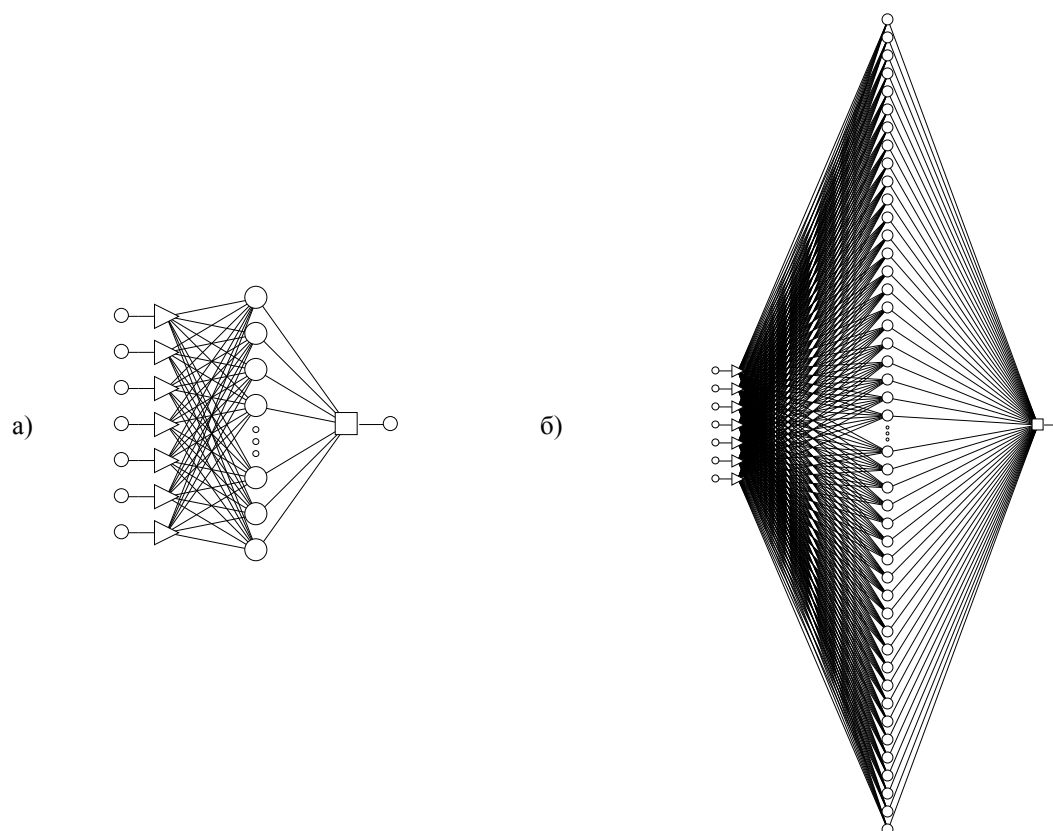


Рис. 2. Архитектура нейронной сети RBF 7:7-191-1:1
а) общий вид; б) развернутый вид

Таблица 3

Основные характеристики нейронных сетей GRNN 7:7-1395-2-1:1

№ сети	Тип сети	Ошибка сети			Производительность сети		
		на обучаемом множестве	на контрольном множестве	на тестовом множестве	на обучаемом множестве	на контрольном множестве	на тестовом множестве
1	GRNN 7:7-1395-2-1:1	5,92656	5,954439	6,005812	0,951644	0,948769	0,952067
2	GRNN 7:7-1395-2-1:1	5,334509	5,344202	5,432667	0,85574	0,850375	0,8591
3	GRNN 7:7-1395-2-1:1	4,159818	4,198149	4,321408	0,666148	0,666487	0,680628
4	GRNN 7:7-1395-2-1:1	2,827297	2,964182	3,014783	0,453191	0,47132	0,475675
5	GRNN 7:7-1395-2-1:1	1,748738	2,021967	1,972238	0,280764	0,322202	0,312452
6	GRNN 7:7-1395-2-1:1	0,828466	1,344008	1,266751	0,133036	0,214128	0,201114
7	GRNN 7:7-1395-2-1:1	0,257955	1,096153	1,035003	0,04142	0,174657	0,164326
08 *	GRNN 7:7-1395-2-1:1	0,22987	1,069023	1,018754	0,03691	0,170338	0,161742

Таблица 4

Статистики регрессии лучшей из сформированных нейронных сетей GRNN 7:7-1395-2-1:1

Показатели	Оценка по результирующему признаку Y		
	на обучаемом множестве	на контрольном множестве	на тестовом множестве
Data Mean	4,209062	4,172352	3,923767
Data S.D.	6,228683	6,277565	6,301272
Error Mean	0,00126	0,02057	0,00812
Error S.D.	0,229918	1,069305	1,019179
Abs E. Mean	0,10204	0,442216	0,436604
S.D. Ratio	0,03691	0,170338	0,161742
Correlation	0,999324	0,985386	0,986835

Таблица 5

Анализ чувствительности лучшей из сформированных нейронных сетей GRNN 7:7-1395-2-1:1

Показатели	L3	L7	FU1	DA13	DA14	R1	R4
Rank Error Ratio	на обучаемом множестве						
	2	7	3	4	1	5	6
	2,921411	0,61315	2,25707	1,633368	4,510686	1,615325	1,047524
Rank Error Ratio	на контрольном множестве						
	2	7	3	4	1	5	6
	3,227666	1,328895	2,222783	2,093072	4,640196	1,912858	1,549068
	3,019268	1,243093	2,079267	1,95793	4,340596	1,789352	1,449051

Таблица 6

Основные характеристики нейронных сетей RBF 7:7-191-1:1

№ сети	Тип сети	Ошибка сети			Производительность сети		
		на обучаемом множестве	на контрольном множестве	на тестовом множестве	на обучаемом множестве	на контрольном множестве	на тестовом множестве
1	RBF 7:7-191-1:1	2,760352	2,850205	2,844482	0,444652	0,444159	0,459033
2	RBF 7:7-191-1:1	2,359415	2,352508	2,458252	0,380067	0,366612	0,396685
3	RBF 7:7-191-1:1	1,988532	2,009108	2,070242	0,320323	0,313085	0,334079
4	RBF 7:7-191-1:1	1,783919	1,758943	1,855113	0,287363	0,27411	0,299365
5	RBF 7:7-191-1:1	1,643848	1,654843	1,700167	0,2648	0,257789	0,274357
6	RBF 7:7-191-1:1	1,475802	1,500196	1,569128	0,23773	0,233785	0,253219
7	RBF 7:7-191-1:1	1,253822	1,304899	1,382516	0,201972	0,203343	0,223094
08 *	RBF 7:7-191-1:1	1,105732	1,193922	1,21123	0,178117	0,186052	0,195463

Таблица 7

Статистики регрессии лучшей из сформированных нейронных сетей RBF 7:7-191-1:1

Показатели	Оценка по результирующему признаку Y		
	на обучаемом множестве	на контрольном множестве	на тестовом множестве
Data Mean	4,155675	4,049372	4,153363
Data S.D.	6,209283	6,41975	6,199465
Error Mean	0,000239	0,01136	0,00468
Error S.D.	1,10598	1,194404	1,211765
Abs E. Mean	0,816168	0,884984	0,908025
S.D. Ratio	0,178117	0,186052	0,195463
Correlation	0,984009	0,982551	0,980717

Таблица 8

Анализ чувствительности лучшей из сформированных нейронных сетей RBF 7:7-191-1:1

Показатели	L3	L7	FU1	DA13	DA14	R1	R4
Rank Error Ratio	на обучаемом множестве						
	1	7	6	2	3	4	5
	3,143024	1,19772	1,267459	3,057993	3,013774	1,469893	1,446997
Rank Error Ratio	на контрольном множестве						
	3	7	6	1	2	4	5
	2,842484	1,083193	1,146263	2,765584	2,725592	1,32934	1,308633
Rank Error Ratio	на тестовом множестве						
	3	7	6	1	2	4	5
	3,206712	1,284298	1,363459	3,376031	3,22173	1,580839	1,502522
	2,685864	1,075697	1,142	2,827681	2,698442	1,324072	1,258475

Следует отметить тот факт, что степень значимости выбранных независимых параметров для нейронной сети подтверждается результатами анализа чувствительности вновь сформированных нейронных сетей. При этом анализ чувствительности сети позволяет определить степень воздействия динамики того или иного независимого параметра на поведение нейронной сети и, как следствие, на отклик результирующего индекса инвестиционной привлекательности организации.

Таким образом, в рамках данной работы создан инструментарий оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов на основе использования алгоритма нейросетевого моделирования. Сформированные нейросети могут быть использованы на практике при анализе инвестиционного поведения и организации эффективного 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. : ил.
2. Перцухов В. И. Инвестиционная привлекательность организаций: методология оценки, прогнозирования и моделирования : монография : в 3 т. Т. 1. – Краснодар : Изд-во ООО «Ризограф», 2008. – 80 с. : ил.
3. Нейронные сети. STATISTICA Neural Networks: Методология и технологии современного анализа данных / под ред. В. П. Боровикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Горячая линия – Телеком, 2008. – 392 с. : ил.
4. Перцухов В. И. Моделирование инвестиционной ситуации: основные методические положения исследования инвестиционных предпочтений на основе использования методов количественной диагностики. – Краснодар : Изд-во ООО «Ризограф», 2010. – 112 с. : ил.
5. Перцухов В. И. Инвестиционная привлекательность организаций: методология оценки, прогнозирования и моделирования : монография : в 3 т. Т. 3. – Краснодар : Изд-во ООО «Ризограф», 2008. – 98 с. : ил.

V. I. Pertsuhov*

**Pertsuhov Viktor, PhD in Economics, Professor of InvestCapitalConsulting Ltd, Krasnodar
icc777@mail.ru*

NEURO-NETWORK APPROACH TO RESEARCH OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF BUSINESS ENTITIES

Key words: financial management, investment management, investment behavior of organizations, investment attractiveness of organizations.

The article features the mechanism of modeling the index of investment attractiveness of organizations, including the use of neuro-network algorithm for modeling socio-economic processes, characteristic of the corporate management level. The use of this algorithm made it possible to develop neural network tools for studying peculiarities of investment behavior of business entities on the modern stage of socio-economic development.

© Перцухов В. И., 2012

УДК 37.072

О. А. Филиппова*

**Филиппова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
olyafilippova@yandex.ru*

СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА НА БАЗЕ СИСТЕМЫ ХОЛДИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: предпринимательский университет, холдинги, образовательные услуги.

Предложен трансформационный инструмент преобразования учреждения высшего профессионального образования в региональный предпринимательский университет, который основывается на базовых принципах холдинговых отношений, определяющих направление преобразования вуза.

В настоящее время рынок образовательных услуг стал настолько большим, что необходимо обращаться к экономическим и маркетинговым методикам продвижения услуг вуза. Формирование в профессиональном образовании рыночного организационно-экономического механизма стратегического управления предполагает приоритетный учёт долговременных интересов потребителей услуг и конкурентоспособности научно-технических продуктов вуза и создание условий наиболее благоприятного функционирования для воспроизводства этих услуг. В результате анализа отечественной и зарубежной практики организации управления высшим профессиональным образованием была выделена инновационная направленность развития системы управления в условиях реформирования и модернизации высшего образования.

В результате исследования был предложен трансформационный инструмент преобразования учреждений высшего профессионального образования в региональный предпринимательский университет, который основывается на базовых принципах холдинговых отношений, определяющих направление преобразования вуза.

Базовые принципы предложения сформулированы следующим образом:

- переход на стратегическое управление, позволяющее гибко реагировать и проводить своевременные изменения в вузе, отвечающие вызову внешней среды, и добиваться конкурентных преимуществ;
- внедрение гибкой организационной структуры, методов управления и самоуправления для подсистем вуза;
- диверсификация продуктового портфеля кафедр вуза (развитие инновационного образования, интеграция научной, учебной и инновационной деятельности с целью создания новых «продуктов вуза» и совершенствования уже имеющихся);
- расширение финансовой базы: активный поиск и привлечение новых, совершенствование существующих каналов финансирования кафедр вуза;
- формирование предпринимательской корпоративной культуры как основы внутренней конкурентной среды, расширение социальной базы управления.

Следует отметить, что отличительной особенностью таких трансформаций является модульное взаимодействие всех составных частей, так как только во взаимодействии друг с другом эти принципы вызовут качественные перемены.

Стратегия развития вуза формируется исходя из миссии и целей, на основе анализа окружающей среды, потенциала университета, востребованности услуг кафедр, НИОКР и ряда других факторов. Таким образом, центральную роль в управлении профессиональной предпринимательской организацией играет инновационная миссия, которая задает общие стандарты деятельности вуза. Миссия определяет функции университета, очерчивает приоритетные виды и формы его деятельности, при этом сохраняет условие, чтобы вуз оставался научной организацией.

Новым для управления вузом является применение концепции стратегических хозяйственных центров, сформированной И. Ансоффом [1]. В научной литературе введено аналогичное понятие центров ответственности и бизнес-единиц (центров доходности). Центр ответственности – это организационная единица, отвечающая за выработку стратегических позиций вуза в одной или нескольких стратегических зонах хозяйствования (сегментах окружения), на который данная единица имеет выход [2].

В рамках вуза стратегический хозяйственный центр (центр ответственности) характеризуется следующими признаками:

- выполнение образовательных услуг и продуктов в рамках четко сформулированных общих целей;
- наличие внешних конкурентов, с которыми данная стратегическая единица конкурирует на рынке;
- относительная хозяйственная самостоятельность и ответственность за результаты этой деятельности.

Центрами ответственности вузов являются:

- институты (факультеты), ведущие подготовку по образовательным программам высшего профессионального образования;
- учебно-производственные центры, оказывающие определенные услуги или выпускающие продукцию опытными и малыми партиями;

- научно-исследовательские центры, продуктом деятельности которых являются научные идеи, оформленные как патенты и проектные решения с обоснованием экономической эффективности;

- образовательные центры начального и среднего профессионального образования, оказывающие образовательные услуги при наличии договорных отношений с университетом;

- образовательные центры дополнительного профессионального образования, оказывающие образовательные услуги;

- производственные центры или другие дочерние хозяйствующие субъекты, результатом деятельности которых являются услуги или продукты и т. д.

Подобная перестройка предполагает децентрализацию управления и предоставление относительной оперативной и финансовой самостоятельности отдельным подразделениям – кафедрам, которые, оставаясь частью единой системы (университет владеет контрольным пакетом акций и предоставляет уставный капитал), оказываются гибкими и оперативными в решении текущих рыночных задач. За центральной администрацией остаются функции разработки стратегии развития и финансового контроля по общекорпоративным вопросам, а функции (планирование, учет, финансовое планирование и другие) передаются подразделениям.

За институтами (факультетами) закрепляются функции разработки и реализации образовательных программ, услуг и научных продуктов, финансового управления и управленческого учета. Функция контроля за соответствием направления развития бизнес-единицы стратегическим задачам и согласования интересов подразделений остается за руководством.

Для достижения целей, стоящих перед предпринимательским университетом, требуется реорганизация структуры управления. Организационная структура должна быть выстроена на основе либерализма, децентрализации управления, делегирования прав и ответственности исполнителям, балансе выгоды и риска. Организационные структуры создают под определенные цели, которые формируются путем анализа с учетом влияния внешних и внутренних факторов:

- внешних – конкуренция, изменения в правовой базе и т. д.;

- внутренних – инновационные изменения в самой организации.

Организация работает эффективно тогда, когда в ней существует правильное разделение труда и глубокая специализация подразделений, обеспечивается совместное получение конечного продукта, утвержден порядок принятия решений, допускается высокая степень организационной автономии, поддерживаются интенсивные коммуникации.

За центральным аппаратом вуза остаются функции разработки стратегии развития и контроля эффективности, а оперативные функции (планирова-

ние, учет, анализ деятельности) передаются подразделениям. За институтами, факультетами и кафедрами закрепляются функции доработки образовательных программ, адаптации услуг и научной продукции.

В подавляющем большинстве отечественных вузов реализуются различные варианты линейно-функциональных схем управления, решающие вопросы менеджмента и не претерпевшие в последние годы существенных изменений. Разделение управленческой деятельности основывается на понятии линейных и функциональных связей.

Линейные связи выражают непосредственное подчинение вышестоящему руководству (ректор, проректор, декан, заведующий кафедрой). Линейно решаются задачи управления основного производственного процесса – управление учебным процессом.

Сегодня наиболее полно условиям рынка отвечает матричная структура управления. Это современный эффективный тип организационной структуры, который создается совмещением структур двух видов: линейной и программно-целевой. При матричной структуре управления развитие получили концепции управления проектами.

Для реализации системы образовательно-научно-предпринимательских проектов предлагается использовать холдинговые отношения: каждое дочернее предприятие, которое занимается научной, образовательной и предпринимательской деятельностью, – это отдельный элемент системы. В результате была разработана инфраструктура вуза с учетом образованных дочерних предприятий в рамках холдинга на примере Поволжского государственного университета сервиса (ПВГУС), которая представлена на рис. 1.

Финансовые функции могут быть децентрализованы и переданы руководителям проектов и программ, которые выполняют дочерние фирмы. За центральной администрацией сохраняются задачи обеспечения стратегического развития вуза, общего контроля и управления финансовыми потоками, а также нахождение путей развития структур и консенсуса при реализации общевузовских программ развития. Такая система управления будет способствовать непрерывному адекватному реагированию на требования рынка труда и будет являться гарантом сохранения целостности вуза. Выбор стратегии является сложным процессом, использующим анализ портфеля продукции и услуг университета как одного из основных инструментов. Формирование предпринимательского проекта начинается с формирования идеи продукта, товара или услуги.

Идеальный продукт тот, который позволит избежать конкуренции, но в развитой рыночной среде это практически невозможно. Целесообразно сузить и конкретизировать идеи продукта и оценить их рыночную ценность.

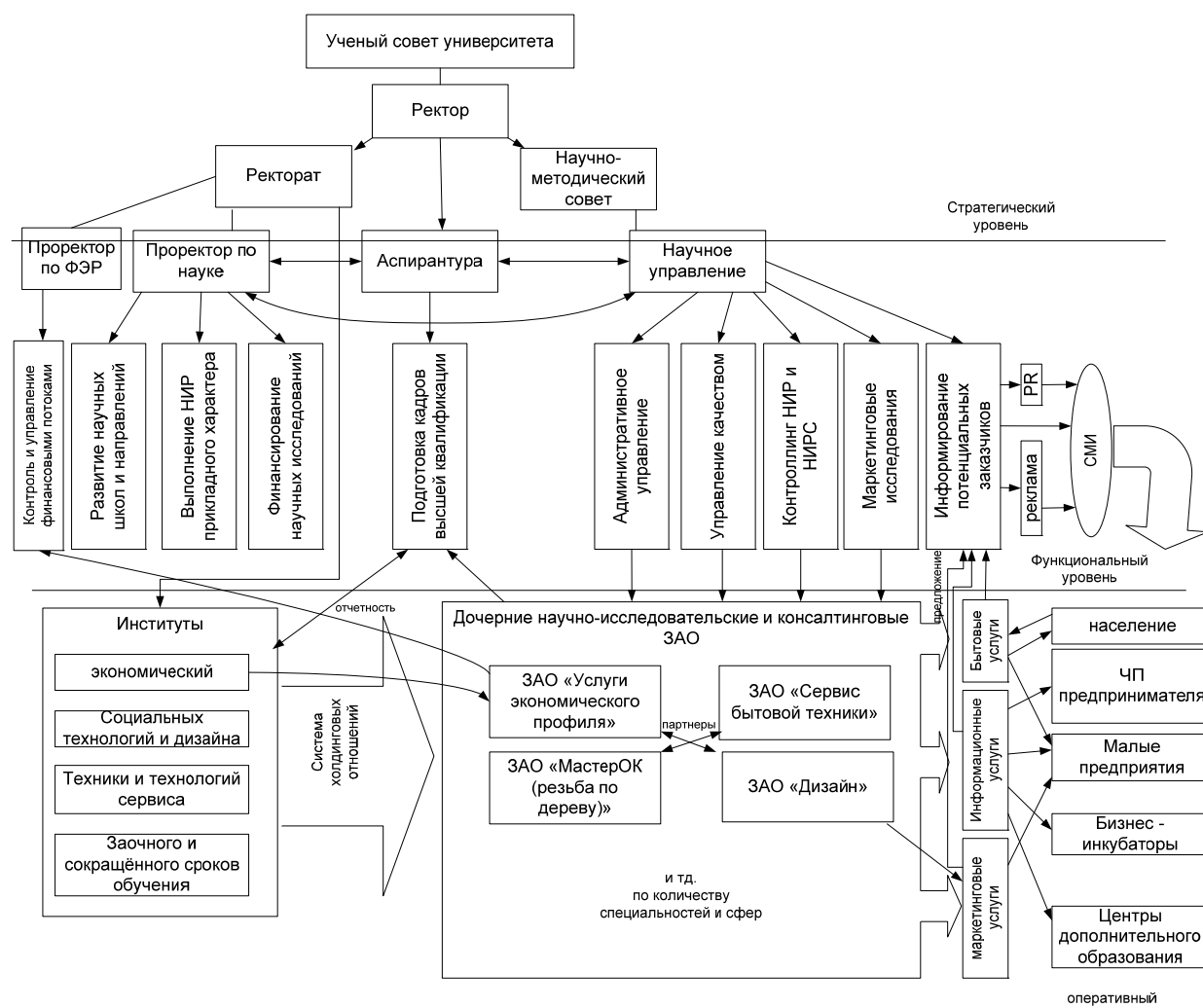


Рис. 1. Концептуальная схема управления вузом с применением холдинговых отношений

Продукцией университета являются его выпускники, образовательные программы и их методическое обеспечение, интеллектуальные идеи и научные разработки, опытные образцы и мелкосерийная продукция учебно-производственных лабораторий и малых предприятий, входящих в систему образовательно-научно-предпринимательских проектов все виды консалтинговых услуг.

Практика показывает, что в настоящее время большинство образовательных учреждений высшей школы при формировании политики предоставления услуг используют эмпирические подходы на базе собственного опыта и опыта конкурентов, а также интуиции лиц, принимающих решения. Данная практика должна уступить системе концептуальных принципов, сформулированных на инновационной основе и определяющих политику вуза в области образовательных продуктов и услуг. Кроме того, следует разработать модели организационного механизма формирования холдинга регионального предпринимательского университета, которые способствуют инновационной политике вуза.

Эффективность результатов формирования системы холдинговых отношений на микроуровне ре-

гионального предпринимательского университета предполагает определение экономического механизма, позволяющего осуществлять движение образовательного учреждения к запланированной цели. Сущность предложенного организационного механизма заключается в том, что это гибкая и всеохватывающая система последовательных состояний, определяющая порядок действия и позволяющая развиваться в процессе функционирования.

Механизм преобразования вуза в предпринимательский университет заключается в последовательном проведении ряда изменений, разработанных для коммерческих структур и требующих адаптации их к учреждениям высшего профессионального образования. Организационный механизм, как и любой другой, – это совокупность принципов, методов и функций, определяющих возможность целенаправленного движения системы с ясно просматриваемой перспективой эффективного функционирования в течение определенного времени.

Уникальным свойством механизма является его унифицированный характер. Другими словами, независимо от типа, специфики, организационно-правовой формы вуза и других факторов действия

по созданию механизма будут инвариантны и универсальны. Организационный механизм формирования регионального предпринимательского университета – это последовательность совершения организационно-экономических действий на всех стадиях преобразования вуза в предпринимательский, функционирующий в конкурентной среде региона – от выработки стратегии до ее осуществления.

Организационно-экономические действия отражают форму, тип или порядок организации всех видов деятельности университета посредством соединения его ресурсов на основе экономических принципов и расчетов в целях выпуска качественной продукции (товаров, услуг), достижения высокой производительности труда и получения материальной выгоды. Функциональное назначение организационного механизма формирования регионального предпринимательского университета представляет собой результат формирования и распространения предпринимательских инициатив и преобразований в вузе как системе открытого типа. Инструмент реализации – организационно-экономические действия по осуществлению преобразования вуза в региональный предпринимательский университет. Формирование в образова-

нии современного организационно-экономического механизма предполагает приоритетный учет в ней интересов потребителей услуг и продуктов университета, а также создание условий наиболее благоприятного функционирования для производителей этих услуг. Системное решение принципов трансформации является основой методики перехода, которая указывает направления реализации преобразований. Итогом трансформационного плана является система мероприятий, его реализующих.

При организации системы холдинговых отношений в предпринимательском университете на базе создания университетских фирм вуз получит ощутимую выгоду – гарантированный заказ на подготовку специалистов, возможность развития экспериментально-учебной базы, повышения уровня и диверсификации предоставляемого образования, повышения уровня материальной поддержки преподавательского состава и стимулирования его профессионального роста, повышается престиж вуза; выпускник сам гарантирует себе трудоустройство по избранной специальности с ясной перспективой карьерного роста и возможностью прогнозирования будущего дохода уже в процессе обучения.

Библиографический список

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М. : Экономика, 1989.
2. Наумова Н. А. Управление качеством исполнения функций центров ответственности вуза на основе функционально-стоимостного анализа // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 1 (30).
3. Полянсков Ю. В. Инновационный механизм управления государственным вузом / Ю. В. Полянсков, Е. М. Белый, И. Б. Романова. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика»», 2004.

O. A. Filippova*

**Filippova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
olyafilippova@yandex.ru*

CREATING A BUSINESS UNIVERSITY BASED ON THE SYSTEM OF HOLDING RELATIONS

Key words: business university, holdings, educational services.

The author had proposed certain tools for transforming the institution of higher education into regional entrepreneurial university, based on the principles of holding relationships, stipulating the transformation of the university.

© Филиппова О. А., 2012

УДК 658.5; 658.012.2

Н. С. Ярыгина*

**Ярыгина Наталья Сергеевна, ассистент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

n.s.yarigina@yandex.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ

Ключевые слова: финансовая стратегия, дерево целей, миссия, процесс, автомобильная корпорация, этап, целевые стратегические установки, эффективность.

Проведено исследование процессов разработки и реализации финансовой стратегии в ОАО «АВТОВАЗ».

В условиях роста конкуренции на мировом и национальном автомобильных рынках компании заинтересованы в наращивании их рыночной стоимости и капитализации активов. Это требует разработки и реализации адекватной финансовой стратегии. Решение этой задачи имеет важное значение и для ОАО «АВТОВАЗ».

ОАО «АВТОВАЗ» – крупнейшее предприятие автомобильной промышленности России. Основными видами его деятельности являются производство и реализация легковых автомобилей. Доля данной корпорации в ВВП России составляет 1%. ОАО «АВТОВАЗ» ежегодно выпускает около 600 тыс. автомобилей и сохраняет лидирующие позиции на российском автомобильном рынке.

На правах собственности открытое акционерное общество «АВТОВАЗ» по состоянию на 31.12.2011 владело акциями и долями в уставном капитале 90 обществ, из которых 75 обществ расположены на территории России и 15 обществ находятся за рубежом. От деятельности дочерних и зависимых обществ ОАО «АВТОВАЗ» ежегодно получает доход в виде дивидендов (части прибыли). В структуре акционерного капитала ОАО «АВТОВАЗ» 80,55% акций принадлежит юридическим и 19,45% физическим лицам.

Согласно одному из нормативных документов корпорации – «Принципы организации системы стратегического управления ОАО «АВТОВАЗ» – финансовая стратегия представляет собой важнейшую составляющую общекорпоративной стратегии. Она призвана не только обеспечивать устойчивое функционирование предприятия с точки зрения формирования надежной базы финансовых ресурсов, но и решения стратегических инвестиционных задач.

Финансовая стратегия в ОАО «АВТОВАЗ» разрабатывается на долгосрочную перспективу (5 и более лет) и определяет перспективы развития корпорации. Главной стратегической целью ОАО «АВТОВАЗ» в области финансовой деятельности является повышение его рыночной стоимости. Она должна соответствовать миссии предприятия. Миссия определяет место и роль организации в обществе, характеризует смысл ее существования. Миссия ОАО «АВТОВАЗ» сформулирована следующим образом: «Мы создаем для наших клиентов качественные автомобили по доступным ценам,

принося стабильную прибыль нашим акционерам, улучшая благосостояние наших сотрудников и повышая ценность нашего бизнеса во благо Отечества» [4]. Ее осуществление должно обеспечить:

- удовлетворение потребностей населения РФ в легковом автотранспорте;
- развитие инфраструктуры производства автомобильных компонентов на территории страны;
- рабочие места для трудоспособного населения;
- социальную стабильность в обществе.

Заявление о миссии определяет характер бизнеса компании и создает ясное представление о том, что делать в долгосрочном периоде. Перспективное видение – предпосылка будущего роста предприятия и выбора перспективных направлений его развития. Оно позволяет четко определить место и роль каждой функциональной стратегии для достижения стратегических целей компании. Корпоративное видение показывает, к чему стремится ОАО «АВТОВАЗ», на каких потребителей оно ориентировано и какие выгоды им предоставляет.

Основными приоритетами развития для ОАО «АВТОВАЗ» являются:

- сохранение лидерских позиций на автомобильном рынке в России за счет ценовой доступности автомобилей для всех слоев населения;
- повышение качества производимой продукции и снижение ее себестоимости.

Обозначенные приоритеты служат основой для постановки стратегических целей корпорации. Сформулированные стратегические цели должны отвечать ряду требований, представленных на рис. 1.

Финансовая стратегия промышленного предприятия формируется в соответствии с его общекорпоративной стратегией и направлена, как и другие функциональные стратегии, на достижение основных стратегических целей. Четкого, обоснованного нормативными документами алгоритма разработки финансовой стратегии у ОАО «АВТОВАЗ» нет.

Формирование финансовой стратегии на данном предприятии осуществляет Дирекция по стратегическому управлению. Она проводит:

- анализ слабых и сильных сторон ОАО «АВТОВАЗ»;
- оценивает возможности и угрозы для предприятия;

- обосновывает перспективные направления развития компании;
 - оценивает ресурсные и другие возможности ОАО «АВТОВАЗ»;

- разрабатывает варианты финансовой стратегии и осуществляет выбор наиболее приемлемого ее варианта.

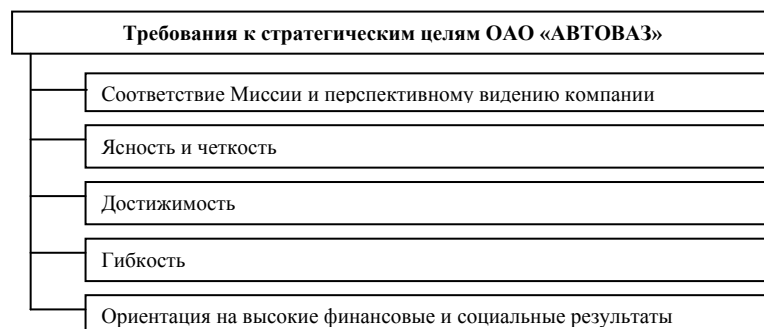


Рис. 1. Требования, предъявляемые к стратегическим целям промышленной компании

Дирекция по стратегическому управлению ОАО «АВТОВАЗ» разрабатывает цели финансовой стратегии с учетом ресурсных возможностей компании. Для определения финансовых возможностей корпорации осуществляется оценка ее финансового потенциала. В процессе постановки целей необходимо учитывать интересы собственников, акционеров, менеджеров, сотрудников. Все

цели развития организации находятся в тесной взаимосвязи. Каждая цель нижестоящего уровня служит основой для достижения цели более высокого уровня. Такой принцип постановки целей финансовой стратегии в ОАО «АВТОВАЗ» соответствует методу построения «дерева целей», алгоритм разработки которого представлен на рис. 2.

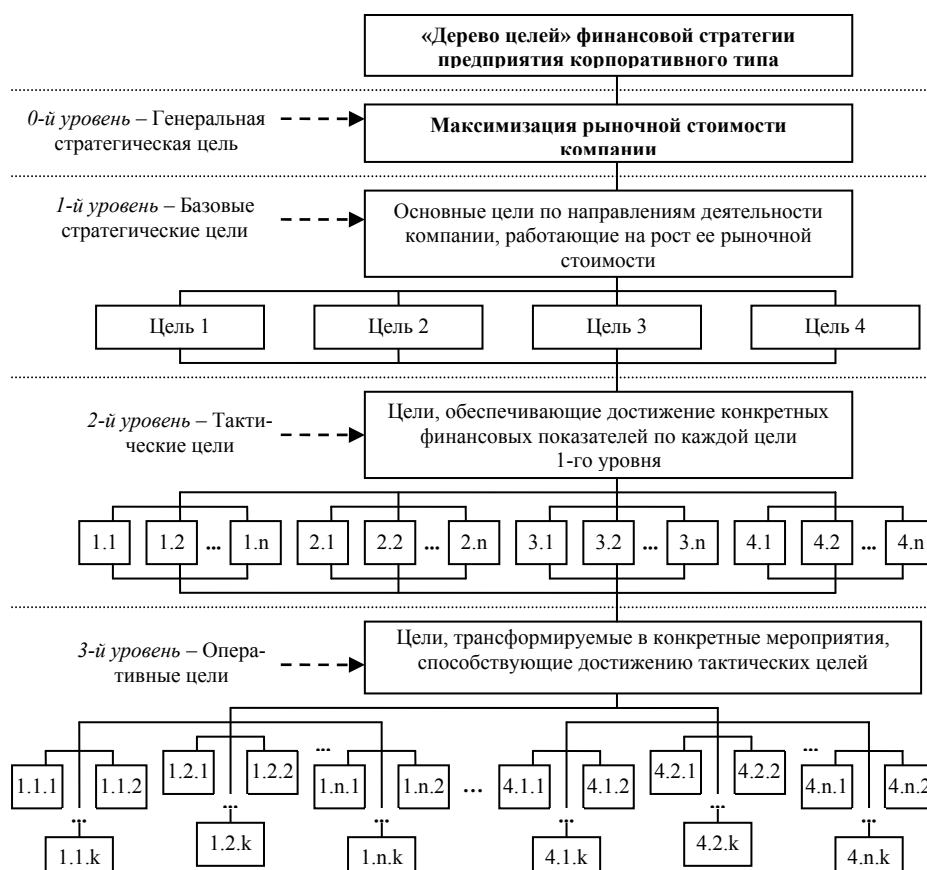


Рис. 2. «Дерево целей» для разработки финансовой стратегии промышленной корпорации

Сначала компания устанавливает генеральную цель финансового развития (0-й уровень). В качестве такой цели может быть выбрана, например,

максимизация рыночной стоимости компании. Далее генеральная цель детализируется на подцели, что требует ее конкретизации. Цели 1-го уровня –

это базовые стратегические цели по направлениям деятельности компании, работающие на рост ее рыночной стоимости. Направления финансовой деятельности предприятия состоят из четырех взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов: формирование финансовых ресурсов; инвестиционная деятельность; обеспечение финансовой безопасности; повышение качества управления финансовой деятельностью. На следующем уровне (2-й уровень) формулируются тактические цели, обеспечивающие достижение конкретных финансовых показателей по каждой цели 1-го уровня. Каждая из намеченных на данном уровне целей должна быть сформулирована кратко и четко. На 3-м уровне целей формулируются оперативные цели, трансформируемые в конкретные мероприятия, обеспечивающие достижение тактических целей 2-го уровня.

Согласно Регламенту стратегического управления ОАО «АВТОВАЗ», для достижения целей финансовой стратегии, устанавливаются целевые и контрольные показатели деятельности на каждый год в пределах запланированного периода (5 и более лет). Они предназначены для детализации, разбивки или дополнения целевых показателей. Из Управления стратегического планирования (УСП) проект перечня целевых и контрольных показателей направляется на согласование в Отдел анализа и управления финансовыми ресурсами Управления казначейства (УК). Далее с учетом ресурсных возможностей УСП готовит проект стратегических и детализированных по различным уровням целей для рассмотрения на правлении и соответствующем комитете Совета директоров. В случае его принятия Совет директоров утверждает проект целей финансовой стратегии ОАО «АВТОВАЗ». В случае отклонения Советом директоров УСП дорабатывает проект целевых показателей для повторного рассмотрения и утверждения, т. е. ведется работа по уточнению, улучшению и приведению показателей в соответствие со стратегическими установками. Результатом этой работы может быть несколько вариантов проекта, позволяющих реализовать стратегические установки. При изменении факторов внешней и внутренней среды Управление стратегического планирования ОАО «АВТОВАЗ» также проводит работу по соответствующей актуализации стратегических показателей деятельности компании. Далее Дирекция по стратегическому управлению направляет доработанные стратегические финансовые цели на согласование высшему руководству и Совету директоров ОАО «АВТОВАЗ». Если проект актуализированных целей финансовой стратегии не принят, он соответствующим образом исправляется. В случае утверждения актуализированных стратегических финансовых целей цели тактического и оперативного уровней, не соответствующие новым целевым показателям деятельности, подвергаются корректировке. В случае изменения стратегических установок проводится работа по постановке новых стратегических финансовых целей.

Оценка степени проработанности целей, проведенная на основании документов ОАО «АВТОВАЗ»,

показывает, что в настоящее время большинство из них имеют средний уровень проработанности. К категории глубоко проработанных целей можно отнести цели в области маркетинга и сбыта, т. е. развернутые планы мероприятий по оптимизации сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке. К слабо проработанным относятся цели в области антикризисного финансового управления. Некоторые важнейшие цели ОАО «АВТОВАЗ», в частности, цели научно-технического, инновационного развития, повышения качества продукции, лишь обозначены и требуют дальнейшей проработки и детализации.

После согласования проекта целей финансовой стратегии с Финансовой дирекцией и Дирекцией по экономике и планированию, а также утверждения Советом директоров ОАО «АВТОВАЗ» Дирекция по стратегическому управлению (ДСУ) разрабатывает возможные альтернативные варианты финансовой стратегии компании, определяет источники формирования финансовых ресурсов и обосновывает направления их использования.

С учетом внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность компании, ресурсных возможностей компании и интересов стейкхолдеров ДСУ выбирает один наиболее приемлемый вариант финансовой стратегии ОАО «АВТОВАЗ», оценивает его эффективность. Выбранная финансовая стратегия проходит процедуру согласования и утверждения на Совете директоров компании. Основным принципом организации выполнения финансовой стратегии ОАО «АВТОВАЗ» является достижение целевых финансовых показателей.

Целевые стратегические показатели формируют предпосылки для постановки среднесрочных и краткосрочных целей ОАО «АВТОВАЗ». На их основе разрабатываются контрольные показатели деятельности подразделений и функциональных служб на предстоящий год. Их выполнение относится к сфере ответственности руководителей соответствующих структурных подразделений и функциональных служб компании. Каждое подразделение отвечает за достижение конкретных показателей. При необходимости осуществляется корректировка оперативных финансовых целей.

В стратегическом управлении финансовой деятельностью ОАО «АВТОВАЗ» используются необходимая нормативно-методическая документация, современные методы, инструменты и технологии. Реализация финансовой стратегии требует:

- разработки финансового плана;
- формирования адекватной ей организационной культуры;
- согласования системы мотивации и стимулирования с поставленными целями;
- формирования системы рассредоточенного лидерства.

Реализация принятой финансовой стратегии осуществляется согласно разработанному календарному графику, содержащему информацию по мероприятиям и срокам достижения поставленных стратегических целей. В рамках долгосрочной цели по достижению и поддержанию высокого уровня

финансовой устойчивости важнейшей задачей ОАО «АВТОВАЗ» является минимизация финансовых рисков, что возможно посредством оптимизации структуры капитала (увеличения доли собственных финансовых ресурсов в общем объеме источников финансирования и минимизации уровня заемных средств). Кроме того, корпорации необходимо наращивать объемы продаж и снижать совокупные издержки.

Оценка достижения целей финансовой стратегии ОАО «АВТОВАЗ» должна осуществляться в рамках стратегического мониторинга. Основной целью проведения стратегического мониторинга согласно одному из нормативных документов – «Регламент взаимодействия процессов стратегического и бюджетного управления ОАО «АВТОВАЗ» – является выявление отклонений от запланированных целей финансовой стратегии, а также спрогнозированных параметров внешней среды, принятых при ее формировании. Своевременность обнаружения возможных будущих отклонений за

год обеспечивается посредством проведения ежеквартального анализа достижения годовых целевых показателей. Прогнозная оценка проводится с учетом данных о результатах финансовой деятельности предприятия за прошедшие месяцы. Результатом прогнозной оценки является заключение Управления стратегического планирования о достижимости годовых целевых показателей. Вывод о том, что целевые показатели года недостижимы, служит основанием для инициации работ по актуализации финансовой стратегии, с последующей корректировкой целей тактического и оперативного уровней. По окончании года в рамках мониторинга выполнения финансовых стратегических целей разрабатывается отчет о финансовой стратегии.

Таким образом, алгоритм разработки и реализации финансовой стратегии в ОАО «АВТОВАЗ» можно представить следующим образом (рис. 3).

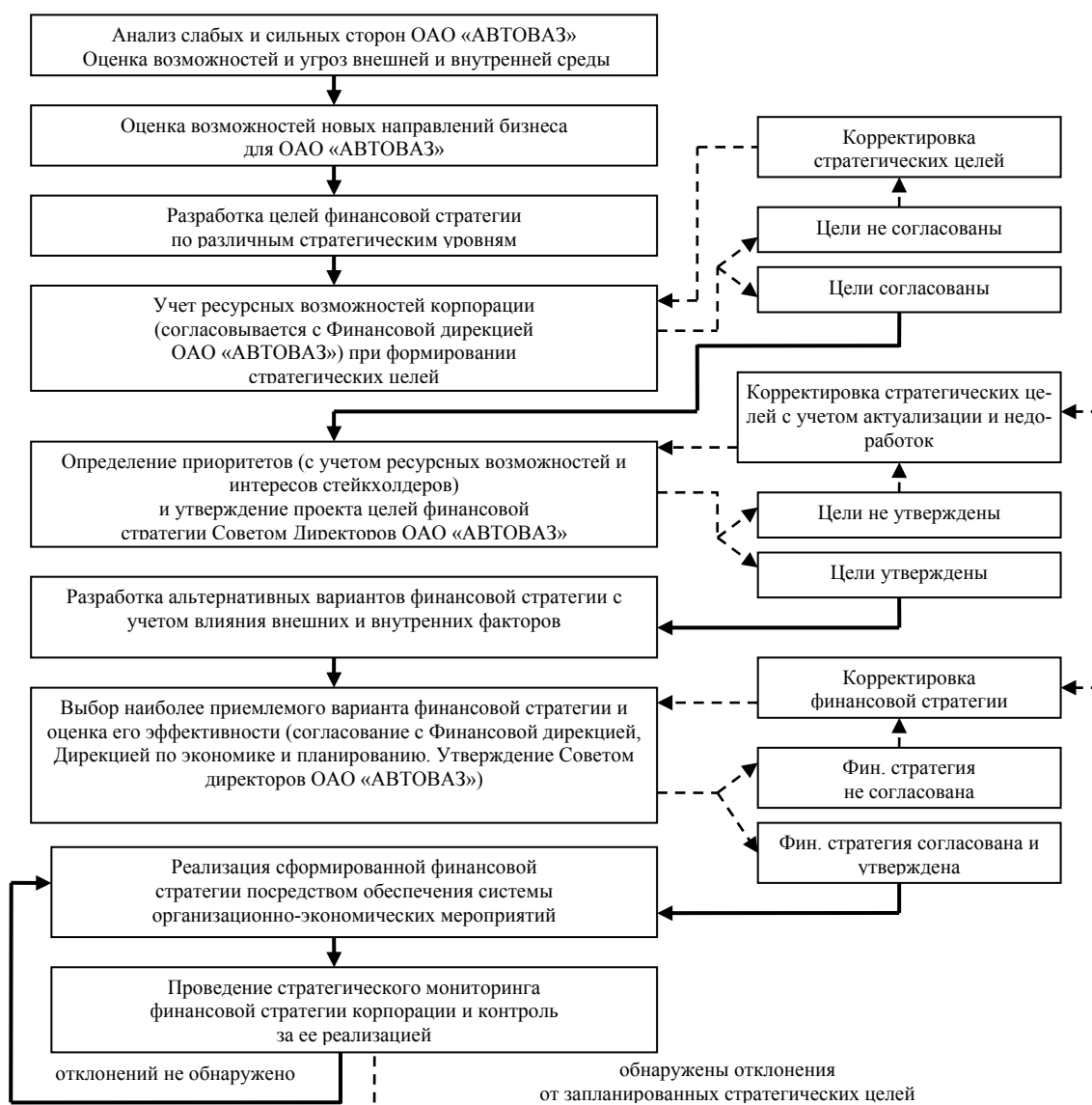


Рис. 3. Алгоритм разработки и реализации финансовой стратегии в ОАО «АВТОВАЗ»

Таким образом, проведенное исследование процессов разработки и реализации финансовой стратегии в ОАО «АВТОВАЗ» показало, что в компании нет нормативного документа, регламентирующего порядок решения этих задач. Отсутствует также алгоритм формирования и реализации финансовой стратегии. Разработка финансовой стратегии относится к функциям Дирекции по стратегическому управлению. Однако к полномочиям Дирекции по стратегическому управлению не относятся вопросы анализа и управления финансовыми

ресурсами. В связи с этим в процессе формирования стратегии необходимо дважды рассматривать и утверждать сформулированные стратегические цели – в Финансовой дирекции, на Совете директоров, что значительно замедляет процесс ее реализации. ОАО «АВТОВАЗ» также не уделяет внимание разработке альтернативных вариантов финансовой стратегии. Это не позволяет ему быстро и адекватно реагировать на изменение факторов внешней среды и, соответственно, снижает эффективность деятельности компании.

Библиографический список

1. Воробьев А. В. Непрерывное планирование как подход к формированию и реализации эффективной финансовой стратегии организации / А. В. Воробьев, В. М. Иванов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 27 (69). – С. 24–29.
2. Журова Л. И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. – 2011. – № 6 (438). – С. 46–36.
3. Курилова А. А. Построение сбалансированной системы показателей как эффективного средства финансового механизма управления на предприятиях автомобильной промышленности // Корпоративные финансы. – 2011. – № 1 (17). – С. 55–67.
4. <http://www.lada-auto.ru/> – Официальный сайт автомобильной корпорации ОАО «АВТОВАЗ».

N. S. Yarygina*

**Yarygina Natalya, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
n.s.yarigina@yandex.ru*

**STUDY OF THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF FINANCIAL STRATEGY
OF AUTOMOBILE CORPORATION**

Key words: financial strategy, tree of goals, mission, process, automotive corporation, stage, targeted strategic goals, performance.

The article features the study of the development and implementation of financial strategy at JSC «AvtoVAZ».

© Ярыгина Н. С., 2012

Математические и инструментальные методы в экономике

УДК 338.465.2; 311

Е. В. Артюхова***Артюхова Евдокия Васильевна, старший преподаватель**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

alexfromtoll@yandex.ru

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОБРАБОТКИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ)

Ключевые слова: доказательная медицина, математические методы, статистическая информация, комплекс восстановительного лечения.

Рассмотрен один из математических методов доказательной медицины. Проведена объективная оценка эффективности новых методов лечения больных хронической обструктивной болезнью легких.

Современная медицина приближается к точной науке. Чтобы оперировать сложными понятиями в более сокращенном виде, достаточно закодировать в числовой форме обрабатываемую информацию, представить объекты и события в виде чисел. Это позволит использовать математические методы, которые дают возможность выявить то, что без обращения к числовой интерпретации могло бы остаться скрытым. Вот причина использования измерений в любой науке.

Математические методы обработки статистической информации играют важную роль в медицине. Особенно сейчас, когда корректное применение математических методов и научный подход к планированию медицинских исследований становятся все более актуальными.

Доказательная медицина не нова. Поиск новых методов диагностики и лечения, выбор наилучшего из уже принятых методов подталкивает к развитию технологии сбора, анализа, обобщения и интерпретации научной информации. В 1990 году, развивая идею критической оценки медицинской информации, канадские ученые из университета Мак Мастера в Торонто ввели понятие «Evidence-based Medicine» или «медицины, основанной на доказательствах». Основными постулатами доказательной медицины являются следующие утверждения:

- каждое решение врача должно основываться на научных данных;

- вес каждого факта тем больше, чем строже методика научного исследования, в ходе которого он получен.

Доказательная медицина в настоящее время предполагает не только клинический опыт врача, но и оптимальное доказательство систематизированных исследований, полученных путем их надлежащей математической обработки и правильной оценки.

Для проведения объективной оценки эффективности сравниваемых схем лечебных мероприятий на современном этапе развития здравоохране-

ния рекомендуется применение методов доказательной медицины (Котельников Г. П., Шпигель А. С., 2000; Реброва О. Ю., 2002; Greenhalgh T, 2006). Эти методы входят в концепцию использования в медицинской практике научно обоснованных фактов, полученных в ходе корректно проведенных исследований.

Основными критериями, вычисление которых предусматривают методы доказательной медицины, для оценки повышения вероятности развития благоприятного исхода (т. е. улучшения состояния в процессе проводимого лечения) являются следующие показатели:

- повышение относительной пользы (ПОП) – этот параметр определяется как относительное увеличение частоты благоприятных исходов в группе лечения (ЧБИЛ) по сравнению с контрольной (ЧБИК). Он определяется по формуле:

$$ПОП = (ЧБИЛ - ЧБИК) / ЧБИК \times 100, \%;$$

- повышение абсолютной пользы (ПАП) – вычисляется как абсолютная арифметическая разница в частоте благоприятных исходов между группами лечения и контроля по формуле:

$$ПАП = (ЧБИЛ - ЧБИК) \times 100, \%;$$

В этом случае значение ЧБНЛ, определяемое как среднее число больных, которых необходимо лечить определенным методом в течение определенного времени, чтобы повысить вероятность развития благоприятного исхода, определяется по формуле: $1/ПАП$.

Для расчета представленных выше показателей используется таблица сопряженности возможных клинических исходов исследования (табл. 1).

Расчет основных показателей возможных клинических исходов исследования предполагает вычисление следующих вспомогательных параметров:

- частота благоприятных исходов в группе лечения – $ЧБИЛ = A/A+B$;

- частота благоприятных исходов в контрольной группе – $ЧБИК = C/C+D$;

- частота неблагоприятных исходов в группе лечения – $ЧНИЛ = B/A+B$;

- частота неблагоприятных исходов в контрольной группе – $ЧНИК = D/(C+D)$.

Одним из показателей, характеризующих отношение вероятности возникновения события в

одной группе к вероятности его возникновения в другой группе, является отношение шансов (ОШ):
 $ОШ = (A/B) / (C/D)$.

Таблица 1

Сопряженность возможных клинических исходов исследования

Группа	Количество больных		
	С благоприятным исходом	С неблагоприятным исходом	Всего
I	A	B	A + B
II	C	D	C + D

Вычисление этих показателей необходимо для вынесения верных клинических суждений о сравниваемых лечебных мероприятиях.

В качестве примера приведем сравнительную оценку результатов комплексного лечения больных ХОБЛ, получавших общепринятую терапию и разработанные новые комплексы на основе принципов доказательной медицины.

Медицинское исследование было проведено на базе санатория «Надежда» ОАО «Тольяттиазот» Н. М. Саликовой. Под наблюдением находились 147 пациентов с диагнозом ХОБЛ I – II стадии. Диагноз соответствовал критериям, изложенным в международной программе «Глобальная стратегия: диагностика, лечение и профилактика ХОБЛ» (GOLD, 2008). Возраст исследуемых пациентов составлял от 43 лет до 71 года (средний возраст – 54 ± 8 лет). Все пациенты были разделены на 3 группы. Пациентов, соответствующих критериям включения, на основе случайного выбора разделили на три группы:

Основная группа 1 (ОГ 1) – больные ХОБЛ, получившие комплекс восстановительного лечения (диета № 15 (диета № 10 при сопутствующей ИБС и ГБ), фитотерапия, спелеотерапия, ингаляции и лечебная физическая культура в спортивном

зале) с дополнительным включением электростимулирующей терапии переменным низкочастотным током с помощью аппарата «Лимфавижин» и цветоимпульсной терапии от аппарата «АЦТ-02» (57 человек).

Основная группа 2 (ОГ 2) – больные ХОБЛ, получившие комплекс восстановительного лечения с дополнительным включением электростимулирующей терапии переменным низкочастотным током с помощью аппарата «Лимфавижин» (45 человек).

Контрольная группа (КГ) – больные ХОБЛ, получившие комплекс восстановительного лечения в санаторных условиях (45 человек).

Сравнивалась клиническая эффективность нового лечебного комплекса у 57 пациентов, страдающих ХОБЛ 1-й и 2-й стадией (основная группа 1), со стандартной схемой восстановительного лечения данного заболевания у 45 пациентов (контрольная группа), а также клиническая эффективность нового лечебного комплекса у 45 пациентов (основная группа 2) со стандартной схемой восстановительного лечения. Клинические исходы проведенных лечебных мероприятий представлены в табл. 2.

Таблица 2

Клинические исходы лечебных мероприятий

Группа	Количество больных		
	С улучшением	Без перемен	Всего
Основная группа 1	46 (A1)	11 (B1)	57 (A1+B1)
Основная группа 2	33 (A2)	12 (B2)	45 (A2+B2)
Контрольная группа	27 (C)	18 (D)	45 (C+D)

Первым этапом анализа рассчитывали значения вспомогательных показателей:

1. Частота благоприятных исходов в основных группах лечения

$$ЧБИЛ1 = A1/(A1 + B1) = 46/57 = 0,81;$$

$$ЧБИЛ2 = A2/(A2 + B2) = 33/45 = 0,73.$$

2. Частота благоприятных исходов в контрольной группе

$$ЧБИК = C/(C + D) = 27/45 = 0,60.$$

3. Частота неблагоприятных исходов в основных группах лечения

$$ЧНИЛ1 = B1/(A1 + B1) = 11/57 = 0,19;$$

$$ЧНИЛ2 = B2/(A2 + B2) = 12/45 = 0,27.$$

4. Частота неблагоприятных исходов в контрольной группе

$$ЧНИК = D/(C + D) = 18/45 = 0,40.$$

На основе значений вспомогательных показателей вторым этапом анализа рассчитали требуемые параметры:

- повышение относительной пользы

$$ПОП1 = (ЧБИЛ1 - ЧБИК)/ЧБИК * 100\% =$$

$$= (0,81 - 0,60)/0,60 * 100\% = 35\%;$$

$$ПОП2 = (ЧБИЛ2 - ЧБИК)/ЧБИК * 100\% =$$

$$= (0,73 - 0,60)/0,60 * 100\% = 21,67\%;$$

- повышение абсолютной пользы

$$ПАП1 = (ЧБИЛ1 - ЧБИК) * 100\% =$$

$$= (0,81 - 0,60) * 100\% = 21\%;$$

$$ПАП2 = (ЧБИЛ2 - ЧБИК) * 100\% =$$

$$= (0,73 - 0,60) * 100\% = 13\%;$$

- Так как для расчета показателя ЧБНЛ требуется получить абсолютное, а не выраженное в % количество пациентов, то значения показателей

ПАП умножали на 0,01 и подставляли в соответствующую формулу:

$$ЧБНЛ1 = 1/ПАП1 = 1/0,21 = 4,76;$$

$$ЧБНЛ2 = 1/ПАП2 = 1/0,13 = 7,69.$$

Таким образом, число лиц, которым необходимо провести комплексное лечение первого типа в течение определенного времени, чтобы получить определенный положительный эффект, не больше 5, а число лиц, которым необходимо провести комплексное лечение второго типа, – не больше 8;

- отношение шансов

$$ОШ1 = (A1/B1) / (C/D) = (46/11) / (27/18) = 4,18/1,5 = 2,79;$$

$$ОШ2 = (A2/B2) / (C/D) = (33/12) / (27/18) = 2,75/1,5 = 1,83.$$

Показатель ОШ констатирует факт того, что применение лечебного комплекса в основной группе 1 оказывалось в 2,79 раза более эффективным, а применение лечебного комплекса в основной группе 2 оказывалось в 1,83 раза более эффективным, чем в контрольной группе.

То есть применение методов доказательной медицины позволяет сделать вывод о достаточно высокой клинической эффективности предложенных методов лечения у больных, страдающих ХОБЛ, по сравнению со стандартным лечением.

Библиографический список

1. Боровиков В. П. Прогнозирование в системе STATISTICA в среде Windows. Основы теории и интенсивная практика на компьютере : учеб. пособие / В. П. Боровиков, Г. И. Ивченко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 368 с.
2. Гланц С. Медико-биологическая статистика : пер. с англ. – М. : Практика, 1998. – 459 с.
3. Котельников Г. П. Доказательная медицина. Научно обоснованная медицинская практика : монография / Г. П. Котельников, А. С. Шпигель. – Самара : СамГМУ, 2000. – 116 с.
4. Марченко Б. И. Здоровье на популяционном уровне: Статистические методы исследования (руководство для врачей) / под ред. Т. А. Кондратенко, И. П. Егоровой. – Таганрог : Сфинкс, 1997.
5. Реброва О. Ю. Статистический анализ медицинских данных. Применение пакета прикладных программ STATISTICA. – М. : МедиаСфера, 2002. – 312 с.
6. Шиган Е. Н. Методы прогнозирования и моделирования в социально-гигиенических исследованиях. – М. : Медицина, 1986. – 208 с.

E. V. Artyukhova*

*Artyukhova Evdokia, Senior Lecturer of
Volga Region State University of Service, Togliatti
alexfromtoll@yandex.ru

MATHEMATICAL METHODS OF STATISTICAL DATA PROCESSING IN SERVICE SPHERE (BY EXAMPLE OF MEDICAL SERVICES)

Key words: evidence-based medicine, mathematical methods, statistics, complex restorative treatment.

The article considers one of the mathematical methods of evidence-based medicine. Objective assessment of the effectiveness of new treatments was carried out applied to the patients with chronic obstructive pulmonary disease.

© Артюхова Е. В., 2012

Дискуссии и обсуждения

УДК 001; 061.2

Л. И. Ерохина*

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

Е. В. Баимачникова*

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

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ШКОЛ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: научная школа, теория, гипотеза, категориальный аппарат, концептуальная рамка, парадигма.

Рассмотрены проблемы формирования научных школ, эволюция их становления и оценены перспективы развития.

Понятие научной школы занимает, как известно, большое место в современном науковедении. Существует несколько различных принципов выделения научных школ, но это весьма специальный вопрос. В данном случае нас интересует проблема конкретного соотношения научной школы и определенной теории. Ряд наук, и экономика в том числе, пережили период бурного становления научных школ. В частности, XIX век породил определенную традицию в этом отношении: обычно школа возникала вокруг имени одного определенного лица, которое выступало и как руководитель школы, и как ее главный теоретик.

Очевидно, можно сказать, что в классический период развития науки школа практически совпадала с теорией. Более того, школы и различались прежде всего по такому основанию, как определенная система теоретических взглядов, иными словами, по тому, какая теория положена в основу исследований. Экспериментальная ориентация науки во многом изменяет эту ситуацию. Школа концентрируется теперь не столько вокруг определенной теории, сколько вокруг определенной системы методик, применяемых при анализе также определенной группы явлений. Когда теоретические позиции вообще не обязательно заявляются (и выявляются), когда не в них усматривается суть, специфика подхода той или другой группы исследователей, то естественно, что в представлении школы связывается отнюдь не с определенной теорией, ее «исповедыванием», а совсем с другими признаками.

Дело особенно усложняется в связи с прямым воздействием на судьбы науки научно-технической революции. Умножение функций науки в обществе, усиление ее роли и вместе с тем обогащение самих средств научного исследования и возрастание сложности задач науки все в большей степени делают субъектом научного творчества не отдельных исследователей, а целые коллективы ученых. Принятие внутри каждого такого коллектива еди-

ных методик исследования, довольно сложная система разделения труда, приводящая к известному раздроблению процесса исследования, оказываются гораздо более значимыми факторами сплочения коллектива, чем принадлежность к одной теории.

В современном науковедении существуют различные точки зрения на судьбу школ в эпоху научно-технической революции. Многие исследователи полагают, что вообще значение школ в науке теряется. Другие, и для нас это положение очень важно, отождествляют школу в ее современной форме с исследовательским коллективом. В таком «микроцентре» науки общение исследователей между собой, конечно, обусловлено большим или меньшим единством принимаемых теоретических положений, но не только этим. Не в меньшей, а, может быть, в большей степени объединяющим такой коллектив фактором становится общая проблема исследования, единый методический подход. Свою продукцию школа такого рода может давать и в виде некоторой теории, но гораздо чаще – в виде конкретного результата исследования. Эта деятельность становится не только более непосредственно отвечающей на запросы практики, но и более престижной. Поэтому в такой ситуации в известной мере девальвируется значение деятельности ученого по «продуцированию» теорий, хотя такой итог вовсе не является необходимым.

Все сказанное привело к тому, что утраченным оказалось значение границ между теоретическими школами. Классические теоретические школы в экономике различались между собой тем, какие исходные принципы были положены в основание общего понимания природы экономических знаний или общего понимания исторического процесса развития экономики. Но если теперь исследования практически не «доходят» до анализа этих вопросов, естественно, снижается важность самого различения школ.

Все исследователи согласны с тем, что современные школы не совпадают по своему значению

с классическими теоретическими школами и различия между теориями не так уж существенны сегодня с точки зрения принципов подхода к анализу объекта. Эти различия становятся отчетливыми не при сравнении отдельных теорий, но лишь при анализе более широких ориентации, которые нельзя назвать «теориями», ибо они не представляют собой совокупности гипотез, но именно фиксируют принципы подхода исследователя. Поэтому Шоу и Костанцо вводят понятие «ориентация»: «В противоположность теории как сети взаимосвязанных гипотез ориентация обозначает общий подход к анализу и интерпретации поведения» [3].

По существу, необходимо понять вопрос о том, что каждая теоретическая ориентация вырабатывает свой концептуальный аппарат для описания некоторого обязательного минимума исходных, «сквозных» экономических феноменов. В современном науковедении, и в частности в метаанализе экономического знания, концептуальному, или категориальному, аппарату уделяется особое внимание. В распоряжении экономиста незримый аппарат категорий, понятий, принципов. Назовем его категориальным аппаратом. Он складывается и усложняется с прогрессом научной экономики. От его разработанности зависит качество добываемой информации и соответственно возможность использовать эту информацию для управления экономическими процессами. Этот категориальный аппарат науки, естественно, связан с определенным набором обязательных тем научного исследования в данной области. Все это вместе взятое – основная проблематика, «предметная область», согласие относительно каких-то основных принципов, методов анализа – создает некоторую модель науки, принимаемую или в определенный период ее развития, или в рамках довольно широкого сообщества ученых. В науковедческой литературе последних лет такая модель определяется как парадигма. С точки зрения Т. Куна, автора этой идеи, в развитии любой науки можно выделить относительно спокойные периоды, когда в сообществе ее представителей утверждается определенное согласие относительно исследуемой области реальности, общих принципов этого исследования, основных исходных представлений о существе изучаемых явлений. Это и есть периоды, когда в науке устанавливается определенная парадигма, «принятая модель или образец», что и соответствует понятию «нормальная наука» [1]. Когда же в силу различных причин принимаемая парадигма изживает себя, уступая натиску новых данных, новых идей, ей на смену приходит новая парадигма, а сам период перехода от одной парадигмы к другой обозначается Куном как научная революция [1].

Можно соглашаться или не соглашаться с этой идеей, как она разработана Куном, и это особый вопрос в науковедении и философии. Но остается фактом то огромное влияние, которое идея парадигмы оказывает сегодня на мышление многих уче-

ных, представителей различных конкретных наук. В русле той методологической рефлексии, которая, так же как и другим дисциплинам, свойственна сегодня экономике, идея парадигмы приобретает одно из центральных мест.

Значение понятия парадигмы, предложенного Куном, как видно, не всегда используется строго. Как это часто бывает, научный термин получает в употреблении как бы вторую жизнь, приобретая несколько более обыденное содержание. Практически с парадигмой отождествляют какие-то отдельные характеристики науки, обозначая этим термином то различные теоретические ориентации, то методологические принципы, то специфический понятийный аппарат. Такая адаптация идеи парадигмы наблюдается и в экономике.

Сейчас важно отметить, что сама по себе идея парадигмы, как бы произвольно она ни толковалась, обладает известной привлекательностью для экономики. Она становится тем необходимым звеном в анализе собственных возможностей, успехов и неудач, которое необходимо изучить, оглядываясь на пройденный путь, подытоживая результаты и продумывая перспективы.

Вопрос о принципах различения теоретических направлений хотя и косвенно имеет отношение к проблеме парадигмального (или непарадигмального) характера экономического знания. Выделение ключевых понятий, в которых описываются в том или ином направлении «сквозные» проблемы экономики, представляется весьма продуктивным принципом анализа истории всякой дисциплины. Как справедливо отмечает М. Г. Ярошевский, «история школ и их взаимоотношений, влияние дискуссий между сторонниками различных школ на последующую эволюцию научных идей – эти и многие другие аспекты коммуникативно-информационной деятельности ученых не могут быть расшифрованы без категориального ключа, без представления об основных формах, структурах, категориальных схемах закономерно развивающегося знания» [2].

Своеобразным предшественником понятия парадигмы, сложившегося в экономике, является понятие «концептуальная рамка» (не вполне совершенный перевод английского выражения «frame of reference»), имеющее широкое хождение среди американских социологов и социальных психологов. «Понятийная (или концептуальная) рамка (или схема)» – это не просто набор понятий, свойственных тому или иному ученому, направлению, школе, но более емкое представление, фиксирующее как бы общий контекст, в рамках которого работает исследователь. Понятно, что такая «понятийная рамка» может характеризовать и определенную школу, и подход к определенной проблеме.

Таким образом, отмеченный переход проблем и понятий из одной теоретической ориентации в другую является, конечно, естественным процессом: он фиксирует тот факт, что в исследованиях

накапливается много «общих мест», которые безотносительно к их генезису включены в «тело» экономики как науки. Однако их традиционная привязанность к одному из направлений должна

быть тщательно исследована, чтобы при оценке содержания концепции того или иного автора не ошибиться под воздействием чисто внешних, терминологических факторов.

Библиографический список

1. Кун Т. Структура научных революций. – М., 1977.
 2. Ярошевский М. Г., Анциферова Л. И. Развитие и современное состояние зарубежной психологии. – М., 1974.
 3. Shaw M. E., Costanzo P. R. Theories of Social Psychology. – N. Y., 1970.
-

L. I. Erokhina*

**Erokhina Lidia, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
rector@tolgas.ru*

E. V. Bashmachnikova*

**Bashmachnikova Elena, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

PROBLEMS OF FORMATION OF SCIENTIFIC SCHOOLS IN MODERN CONDITIONS

Key words: scientific school, theory, hypothesis, category tools, concept framework, paradigm.

The article considers the problems of formation of scientific schools, their evolution and the prospects of development.

© Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В., 2012

Точка зрения

УДК 378.8:811

Л. А. Бутахина***Бутахина Людмила Александровна, ст. преподаватель**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**kaf_rii@tolgas.ru*

ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР СО СТУДЕНТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Ключевые слова: деловая игра, проектная методика, иноязычное общение, моделирование, алгоритм игры.

Раскрывается понятие деловой игры как формы проектной деятельности, дается алгоритм ее подготовки, структуры, анализируются основные ее признаки, характерные черты, дается определение понятия проектной методики, ставится ряд задач для успешного осуществления деловой игры.

Вузовское образование на современном этапе ставит задачу организации такого обучения, которое обеспечивало бы естественный переход студента с одного ведущего типа деятельности (учебной) на другой (профессиональный) с соответствующей трансформацией предмета, мотивов, целей, средств, способов и результатов деятельности, тем самым способствуя развитию общекультурных и общепрофессиональных компетенций. Одной из активных форм организации профессиональной подготовки будущего специалиста, особенно экономической направленности, в настоящее время является деловая игра (ДИ).

Наша цель состоит в том, чтобы дать теоретическое обоснование ДИ, показать ее место в профессиональной подготовке специалиста, раскрыть некоторые основные вопросы ее структурной организации, методического содержания, показать преимущества использования такого нового подхода к преподаванию иностранного языка.

Учебная деловая игра представляет собой практическое занятие, моделирующее различные аспекты профессиональной деятельности студентов и обеспечивающее условия комплексного использования имеющихся у них знаний предмета профессиональной деятельности, совершенствования их иноязычной речи, а также более полное овладение иностранным языком как средством профессионального общения и предметом изучения.

В основе учебной деловой игры лежат общеигровые элементы: наличие ролей, ситуаций, в которых происходит реализация ролей, различные игровые предметы. Однако в отличие от других игр, в том числе и игр обучающего характера, деловая игра обладает индивидуальными, присущими только этому виду учебной работы чертами, без наличия которых игра не может считаться деловой: моделированием в игре приближенных к реальным условиям профессиональной деятельности и самой профессиональной деятельности студентов; поэтапным развитием, в результате которого выполнение заданий предшествующего этапа

влияет на ход последующего; наличием конфликтных ситуаций; обязательной совместной деятельностью участников игры, выполняющих предусмотренные условиями игры роли; описанием объекта игрового имитационного моделирования; контролем игрового времени; системой оценки хода и результатов игры (заранее разработанной и используемой в данной игре); правилами, регулирующими ход игры; элементом соревнования.

Действие в деловой игре проходит в одной из сфер профессиональной деятельности студентов. В связи с этим моделирование в деловой игре условий профессиональной деятельности обучаемых является обязательным.

Деловая игра предполагает процесс постепенного перехода от «традиционного» обучения к новому типу обучения – знаково-контекстному (А. А. Вербицкий), который воссоздает предметный и социальный контексты будущей профессиональной деятельности и усиливает, на наш взгляд, развивающий характер вузовского образования. С этих позиций деловая игра рассматривается как квазипрофессиональная деятельность, которая несет в себе черты как учения, так и будущей самостоятельной профессиональной деятельности [4, с. 78].

Деловая игра понимается нами как структурно-организационная форма процесса в вузе, моделирующая профессиональную деятельность специалиста и обеспечивающая интегрированное образование и использование студентами лингвистических и психологических знаний, развитие и совершенствование профессиональных навыков и умений [2, с. 257].

Деловая игра характеризуется:

- особым отношением к окружающему миру (каждый участник одновременно находится в реальном мире и мире воображения, что обеспечивает притягательную ценность игры в целом за счет игрового момента);

- субъективной деятельностью участников (каждый участник игры имеет возможность проявить

индивидуальные качества и зафиксировать свое «я» не только в игровой ситуации, но и во всей системе межличностных отношений: личность – личность, личность – группа, личность – преподаватель);

- социально значимым видом деятельности (участник вне зависимости от внутреннего склада и настроения «обязан» играть, он не может не принимать участия в игре, так как сами условия исключают пассивную позицию);

- социально-педагогической формой организации жизни (в процессе игры отрабатываются определенные формы социального поведения, которые востребуются в дальнейшей самостоятельной деятельности);

- особыми условиями процесса усвоения знаний (теоретические, методические и практические знания предлагаются участникам игры в ненавязчивой форме естественного делового общения, а не принудительного запоминания значительных объемов информации) [4, с. 98].

Для успешной разработки и проведения деловой игры нами были выделены основные признаки, характеризующие ее как активную форму обучения. К ним относятся:

- имитация условий осуществления иноязычной деятельности;

- моделирование типичных, актуальных для участников игры ситуаций с целью тренировки в речевом и педагогическом общении;

- проблемный характер моделируемых ситуаций;

- распределение ролей между участниками игры;

- описание структуры и сценария игры, распределение ролевых заданий и наличие игрового пакета документации;

- организация обсуждения предстоящей игры как элемента «обратной связи» с ее участниками;

- реализация целей игры;

- наличие критериев, по которым оцениваются действия играющих.

В игре преподаватель может занимать четыре позиции: быть центром игры – ее руководителем и режиссером; выполнять функции одного из играющих; быть наблюдателем за ходом и действиями исполнителей ролей и, наконец, уйти из аудитории, оставив играющих. В случае необходимости согласно правилам руководитель может приостановить игру и назначить обсуждение конкретного ее этапа. Успех или неуспех игры оценивается исключительно по конечным результатам – по тому, насколько эффективно, быстро и правильно участники игры решают поставленные задачи средствами иностранного языка. С учетом этих особенностей и целей обучения определяются место и роль деловой игры во всей системе контекстного обучения. Поскольку ДИ – слишком трудоемкая форма обучения, то применять ее следует лишь тогда, когда нельзя достигнуть тех же целей более простыми и привычными способами.

Желательно выбирать деловую игру для решения следующих педагогических задач:

- формирование у будущих специалистов целостного представления о профессиональной деятельности в ее развитии;

- развитие профессионального теоретико-практического мышления;

- овладение предметно-профессиональным и социальным опытом и принятием индивидуальных и совместных решений;

- обеспечение условий появления профессиональной познавательной мотивации;

- развитие профессионально значимых исследовательских умений и навыков;

- совершенствование и дальнейшее развитие приобретенных ранее знаний, навыков и умений.

Нами были апробированы варианты деловой игры на разных этапах вузовского обучения иностранному языку (как на первом курсе, так и на завершающем этапе обучения). Приобретаемый опыт разработки ДИ и проведение их на практических занятиях по иностранному языку подтверждает достаточно высокую эффективность такой формы обучения.

При разработке деловой игры нами были выведены основные структурные компоненты ролевой игры:

- знакомство с реальной ситуацией;

- построение ее имитационной и игровой модели;

- формулировка главной задачи группам, уточнение их роли в игре;

- создание игровой проблемной ситуации;

- вычленение необходимого для решения проблемы теоретического материала;

- решение проблемы;

- создание графической модели взаимодействия участников;

- обсуждение и проверка полученных результатов;

- корректировка;

- реализация принятого решения;

- анализ итогов работы;

- оценка результатов работы.

Сама по себе методика разработки деловой игры включала в себя следующие этапы:

- обоснование требований к проведению игры;

- составление плана ее разработки;

- написание сценария, включая правила и рекомендации по организации игры;

- подбор необходимой информации, средств обучения, создающих игровую обстановку;

- уточнение целей проведения игры, составление руководства для ведущего, инструкции для играющих, дополнительный подбор и оформление дидактических материалов;

- разработка способов оценки результатов игры в целом и ее участников в отдельности.

Определение основной проблемы и темы игры конкретизирует цель, ориентируя ее на определенные аспекты профессиональной деятельности

студентов и решение конкретных задач профессионального характера. Проблема деловой игры отражает один из ключевых моментов будущей профессиональной деятельности обучаемых, связанных с необходимостью приобретения профессиональных навыков и умений, опыта их использования и формирования профессиональной компетенции в решении задач совместной деятельности.

Тема деловой игры была выбрана нами в соответствии с учебной программой с учетом ее эффективности при подготовке специалиста.

Для осуществления целей ставится ряд задач:

1. Развитие лексических навыков.
2. Развитие речевых умений и навыков (монологическая и диалогическая речь).
3. Создание благоприятного психологического климата, способствующего формированию личности студента.

Так, например, деловая игра по теме «Открытие собственного бизнеса» являлась завершающим этапом темы «Типы бизнеса» [1, с. 10-20] у студентов экономических специальностей или направлений подготовки. Данная тема была апробирована на уроках английского языка со студентами групп Э-201, Э-202, КО-201, МК-201.

Поскольку деловая игра была итоговым занятием по данной теме, студенты заранее готовились к презентации своего проекта. Студенты по желанию поделились на три группы, каждый, «играя», выполнял свою определенную роль для достижения общей цели. Нужно отметить, что деловой игре предшествовал длительный подготовительный период, в процессе которого была создана временная инициативная группа из студентов, которая занималась разработкой программы (хода) игры, ее подготовкой и проведением. Основой деятельности группы явилась проектная методика. В ее основе лежит личностно-деятельностный подход к обучению, который подразумевает организацию коммуникативно-познавательной деятельности в виде проекта (под проектом предлагается понимать совместную научно-познавательную деятельность, направленную на решение поставленных педагогических задач) [4, с. 80]. В проектной методике, как нам кажется, заложены большие возможности для решения таких задач, как преодоление инертности и безынициативности студентов на уроках, боязни говорить на иностранном языке из-за возможных ошибок в речи [3, с. 19]. Проектная методика развивает у студентов самостоятельность, творчество, активность, так необходимые им в процессе обучения.

Выполнение заданий проекта выходит за рамки урока и требует много времени и усилий, так как при этом решается ряд задач:

- занятия не ограничиваются приобретением студентами определенных знаний, умений и навыков, а выходят на практические действия студентов, затрагивая их эмоциональную сферу, благодаря чему усиливается мотивация студентов при изучении иностранному языку;

- студенты получают возможность осуществлять творческую работу в рамках заданной темы, самостоятельно добывая необходимую информацию, в том числе лингвистическую, не только из учебных материалов, но и из других источников;

- в проекте успешно реализуются различные формы организации учебной деятельности, в ходе которых осуществляется взаимодействие студентов друг с другом и с преподавателем;

- в проектной работе весь учебный процесс ориентирован на студента, здесь прежде всего учитываются его интересы, жизненные и индивидуальные способности;

- усиливается индивидуальная и коллективная ответственность студентов за конкретную работу в рамках проекта, так как каждый студент, работая индивидуально или в микрогруппе, должен представить всей группе результаты своей деятельности.

Использование метода проектов реально превращает студента из объекта обучения в субъект учебной деятельности. Преподаватель выступает в роли помощника и консультанта. Активное и коллективное обсуждение предложений по деловой игре позволило сформировать банк идей по ее содержанию и организации. Результатом явилось определение темы деловой игры, составление алгоритма ее проведения, разработка правил участия в ДИ студентов, назначение ведущих из числа студентов.

Цель урока – практика иноязычного речевого общения на основе совместной деятельности студентов, определяющей ролевое речевое поведение участника игры в рамках темы и в соответствии с коммуникативной задачей; формирование и активизация навыков и умений спонтанного говорения и самостоятельной связной речи; выработка и повышение профессиональной компетенции студентов.

После проведения данного урока, основанного на деловой игре, можно сделать вывод, что необычная форма занятий, большой объем деловой лексики, свободное общение на английском языке дали возможность студентам проявить высокую активность, самостоятельность и творческое отношение к заданиям, научиться занимать активную позицию, испытать себя на профессиональную пригодность, упражняться в профессиональной компетенции, смоделировать свою профессиональную компетентность и проявить интерес к предмету «английский язык».

Атмосфера урока деловой игры помогла раскрытию творческих и лидерских способностей студентов: свободное дружеское общение, взаимопомощь, возможность высказать свои идеи, мысли, помечтать, задуматься о своей будущей профессии, а также удовлетворение от результатов работы на английском языке – все это можно назвать благоприятным психологическим микроклиматом на занятии, а тем самым мотивацией к дальнейшему изучению иностранного языка, в частности английскому.

Актуальность деловой игры именно в том, что она позволяет ее участникам раскрыть себя, научиться занимать активную позицию, испытывать себя на профессиональную пригодность, совершенствоваться в профессиональной компетенции. Деловая игра направлена на развитие профессионально значимой личности.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что введение деловой игры в вузовский педагогический процесс способствует формированию профессионального становления личности будущего специалиста, что согласуется с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования.

Библиографический список

1. Бейзеров В. А. Деловой английский язык. Business English. – Ростов н/Д : Феникс, 2009.
 2. Маслыко Е. А., Настольная книга преподавателя иностранного языка / Е. А. Маслыко, П. К. Бабинская, А. Ф. Будько, С. И. Петрова. – Мн. : Вышэйшая школа, 1999.
 3. Нехорошева А. В. Из опыта работы по проектной методике // ИЯШ. – 2002. – № 1.
 4. Торунова Н. И., Кокташева Г. И., Шерстеникина В. А. Деловая игра в профессиональной подготовке // ИЯШ. – 2000. – № 6.
-

L. A. Butakhina*

**Butakhina Lyudmila, Senior Lecturer of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_rii@tolgas.ru*

CONDUCTING BUSINESS GAMES FOR THE STUDENTS OF ECONOMIC FACULTIES

Key words: business game, project methodology, foreign language communication, modeling, algorithm of the game.

The article explains the concept of business game as a form of project activity. The author provides an algorithm for its preparation and its structure; analyzes its main features, defines the concept of project methodology, sets a number of goals for the successful conducting of a business game.

© Бутахина Л. А., 2012

УДК 61; 338.465.2

Э. А. Халястова*

*Халястова Элина Алексеевна, соискатель

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru

ОБЪЕКТИВНЫЙ ПОДХОД В МОДЕЛИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ

Ключевые слова: модель, стратегия развития, медицинские услуги.

Разработана модель задачи стратегии развития учреждений, оказывающих медицинские услуги, которая позволила связать внешние и внутренние цели и условия учреждений, оказывающих медицинские услуги, простыми отношениями, а также учитывать параметры с различной степенью неопределенности.

Процедуры, составляющие методику стратегии развития, используют внутреннюю информацию – о текущем состоянии и закономерностях развития элементов учреждения, оказывающего медицинские услуги, как системы и внешнюю информацию – о параметрах внешней среды учреждения, оказывающего медицинские услуги, способных повлиять на его функционирование.

Элементная структура учреждения, оказывающего медицинские услуги, как объекта управления может быть различной. Важно выделить элементы, принимающие сигналы управления (точки входа), и связанные с ними непосредственно или опосредованно элементы, влияющие на микросреду (точки выхода). Структура внутренних связей может быть очень сложной, но принципиально важным с точки зрения стратегии развития является по возможности более полное выявление закономерностей при движении управляющих сигналов и связанных с ними материальных и информационных потоков от точек входа к точкам выхода. Кроме того, важной задачей является определение ключевых параметров медицинского учреждения, способных оказать влияние на эффективность реализации управленческих решений. Для микросреды точками выхода будут параметры, определяющие рыночные позиции медицинского учреждения. Первый способ предполагает усложнение механизма расчета, но в силу сложности рассматриваемых систем он никогда не будет полным, второй неизбежно несет в себе неопределенность результата. Но практическая целесообразность последнего подхода возрастает, если удастся оценить величину неопределенности (т. е. риск принятия неверного стратегического решения), используя специальный математический аппарат, например методы теории нечетких множеств [1].

Таким образом, исходными данными при проведении стратегических исследований являются знания, характеризующие параметры внешней среды и самого медицинского учреждения, а также знания об отношениях между параметрами объекта и микросреды. В отличие от других видов деятельности, где целевыми установками выступают внутренние параметры объекта, стратегия управления направлена на создание определенного положения медицинских учреждений на рынке, а сле-

довательно, целевые установки стратегии управления – внешние, т. е. параметры микросреды, в котором параметры медицинского учреждения выступают как неотъемлемые характеристики рынка.

Целевой установкой стратегии развития является достижение для учреждения, оказывающего медицинские услуги, значений параметров рынка, совокупность которых определяет степень достижения поставленной стратегической цели.

Практически поиск целевых установок происходит следующим образом. На основании анализа производится стратегическое позиционирование медицинских услуг на рынке. Другими словами, определяется направление развития услуг на рынке, обеспечивающее выполнение заданных общекорпоративных стратегических целей. На следующем этапе стратегического анализа формулируются цели бизнеса, достижение которых определяет выполнение определенного для бизнеса направления развития (например, положенная в основу развития стратегия доминирования на рынке может обеспечиваться достижением ценового преимущества и высоким уровнем знания медицинских услуг потребителями). При стратегическом планировании каждой цели ставится в соответствие набор критериев, характеризующих состояние микросреды учреждений, оказывающих медицинские услуги, достижение которых говорит о выполнении поставленных стратегических целей (так, по заключению экспертов, успешное достижение ценового преимущества возможно при цене услуг, что в стратегической перспективе создаст отрыв от цены предложения ближайших конкурентов не менее на 3–5%). Следовательно, определяются точки выхода микросреды и их значения, обеспечивающие необходимую учреждению, оказывающему медицинские услуги, рыночную позицию. Такие параметры внешней среды являются зависимыми (от управляющих воздействий) переменными.

Следующим этапом является определение точки выхода объекта (являющиеся соответственно точками входа для микросреды), которые связанные с указанными рыночными параметрами. Такими точками будут являться: себестоимость медицинских услуг, клиентоориентированный подход, привлекающий внимание потребителей и т. д.

Необходимо описать связь между данными параметрами учреждения, оказывающего медицинские услуги и точками выхода микросреды. Это могут быть функциональные отношения с присущей рынку неопределенностью – как количественные (например, цена на услуги), так и качественные. Очевидно, что маркетинговая кампания, проведенная через ведущие средства массовой информации с максимальной аудиторией, обеспечит отличное знание предлагаемых учреждением медицинских услуг. При этом необходимо учитывать, что важнейшее влияние на данные отношения оказывает состояние внешней среды.

Независимые переменные будут характеризовать состояние параметров, на которые может оказываться управляющее воздействие при реализации стратегий. Как указывалось выше, такими параметрами являются лишь параметры объекта различной природы.

В рыночных условиях прямое воздействие на микросреду исключается. Часть из них может носить денежную форму и оцениваться, например, размером расходов на те или иные маркетинговые мероприятия, организационные и технологические изменения (затраты на изменения в стоимостной цепочке услуг, инновации, реорганизацию деятельности служб и подразделений, схем взаимодействия с пациентами и т. д.). Однако не всем управляемым параметрам учреждения, оказывающего медицинские услуги, можно дать стоимостную характеристику. Кроме того, оценка уровня затрат не всегда характеризует уровень развития соответствующего элемента объекта управления в результате различной эффективности использования финансовых ресурсов. Поэтому для определения текущего и требуемого состояния отдельных параметров объекта и описания внутренних связей также необходимо использовать оценки, содержащие неопределенность [2].

Объем управляющих усилий определяется совокупным изменением состояния элементов объекта, принимающих управляющие сигналы, внутренняя эффективность управления – совокупным изменением состояния элементов, воздействующих на микросреду (точек выхода объекта), стратегическая эффективность – совокупным изменением параметров микросреды, определяющих рыночную позицию учреждения, оказывающего медицинские услуги.

Задача стратегии развития в рассмотренной постановке есть достижение необходимых для учреждения, оказывающего медицинские услуги, значений параметров рынка при минимальных объемах управляющих усилий, т. е. при минимальном использовании финансовых, трудовых ресурсов, необходимых для реализации выбранной стратегии. Под необходимыми параметрами рынка понимается такое состояние микросреды учреждения, оказывающего медицинские услуги, которое обеспечивает достижение поставленных целей бизнеса.

Возникает необходимость в рассмотрении формальной постановки задачи стратегии развития.

Пусть учреждение, оказывающее медицинские услуги (объект) U с точки зрения стратегии управления обладает m существенными параметрами (включая точки входа и выхода), $a_i, i \in 1, m$ описывает состояние i -го параметра учреждения, оказывающего медицинские услуги, вектор $A = \{a_i\}$ – состояние всего учреждения. Начальное состояние объекта будет характеризоваться вектором A_0 .

Отношение $R_{A \rightarrow A}$ определяет взаимное влияние элементов учреждения, оказывающего медицинские услуги. Данные связи существенно зависят от исходного состояния объекта. Обозначим указанное отношение, обусловленное A_0 , следующим образом: $R^{A_0}_{A \rightarrow A}$. Кроме того, данное отношение указывалось на возможность уменьшения числа рассматриваемых внутренних связей объекта. Множество элементов объекта, принимающих сигналы управления, обозначим V_{BX} , передающих сигналы во внешнюю среду – V_{BYX} , т. е. $V_{BX} \subset V, V_{BYX} \subset V, (V_{BX} \cup V_{BYX}) \subset V$. B и C соответственно – векторы, характеризующие состояние точек входа и выхода: $B = \{a_i \in V_{BX}\}, C = \{a_i \in V_{BYX}\}$, при этом $B \subset A, C \subset A (B \cup C) \subseteq A$. Вектор A характеризует начальное состояние точек входа объекта. Таким образом, из множества внутренних связей объекта нас интересуют $R^{A_0}_{B \rightarrow C}$, где $R^{A_0}_{B \rightarrow C} \subset R^{A_0}_{A \rightarrow A}$.

Пусть внешняя среда объекта Q характеризуется n существенными для реализации стратегии управления параметрами. Вектор D , описывающий состояние внешней среды объекта, определяется значением ее отдельных параметров: $D = \{d_i\}, j \in 1, n$. D_0 – текущее состояние внешней среды. Часть элементов внешней среды $\Theta_{ryn} (\Theta_{ryn} \subset \Theta)$ определяют рыночное положение медицинского учреждения и участвуют в отношениях с элементами объекта, состояние данных параметров определяется вектором $A_g = \{d_i \in \Theta_{ryn}\}$, где $E \subseteq D$. Требуемое состояние внешней среды, определяющее достижение необходимого учреждению, оказывающему медицинские услуги, рыночного положения, задается вектором A_g . Аналогично предыдущему определяется отношение между параметрами среды и объекта:

$$R^{D_0}_{C \rightarrow E}.$$

Как уже было отмечено, целевой установкой является рыночное положение учреждения, оказывающего медицинские услуги в стратегической перспективе – E и зависит от состояния объекта управления (A) и отношений между параметрами объекта и среды ($R^{A_0}_{B \rightarrow C}, R^{D_0}_{C \rightarrow E}$), т. е. $E = \Phi(B, R^{A_0}_{B \rightarrow C}, R^{D_0}_{C \rightarrow E})$. Конкретный вид зависимости искомого параметра от указанных аргументов определяется сложным характером взаимодействий между аргументами, зависящими от элементной полноты формального описания, используемого математического аппарата, количественной или качественной определенности параметров задачи.

Для оценки совокупности изменений группы параметров введем соответствующее обозначение

Δ. Например, общий объем управляющих усилий определяется так: $\Delta(B - B_0)$. В зависимости от природы применяемых оценок (натуральные, денежные, качественные) применяется соответствующий способ расчета разности.

Таким образом, общая постановка задачи стратегии развития выглядит следующим образом:

Необходимо определить такой вектор B , при котором выполняется условие:

$$\Phi(B, R^{A_0}_{B \rightarrow C}, R^{D_0}_{C \rightarrow E}) \geq A_t,$$

и объем затрачиваемых ресурсов для достижения необходимого состояния объекта – объем управляющих усилий – будет минимален:

$$\Delta(B - B_0) \rightarrow \min,$$

где « $\geq$ » применяется в общем качественном определении «не хуже».

Как было отмечено, стратегия развития оперирует информацией, значительная часть которой содержит неопределенность. Такие данные не могут полно определяться четкими значениями, части из них вообще нельзя дать прямую количественную оценку. С другой стороны, любые управляющие воздействия должны содержать четко определенные числовые сигналы: объемы различных статей затрат, цена, производственные мощности и т. д. Применение специальных экономико-математических методов, направленных на работу в условиях неопределенности, с одной стороны, по-

зволяет расширить круг используемых для принятия решений внутренних и внешних параметров, с другой стороны – снизить сложность расчетов до практически приемлемого уровня.

Рассмотрим решение задачи стратегии развития работы учреждения, оказывающего медицинские услуги. В результате внутреннего анализа была обоснована необходимость и возможность реализации на рынке медицинских услуг. Сегмент рынка, на котором реализовывались предоставляемые услуги, был представлен примерно 5–8 учреждениями, оказывающими медицинские услуги, – конкурентами с устойчивым предложением медицинских услуг. Для успешной реализации стратегии развития необходимо было приблизить ценовое предложение услуг к предложениям услуг-конкурентов более низкого качества, обеспечить ценовое лидерство, сопоставимый уровень качества (эффективность предоставления медицинских услуг). Кроме того, необходимо улучшить имидж учреждения, оказывающего медицинские услуги, без чего трудно рассчитывать на успешное доминирование на рынке.

С помощью экспертных оценок определены следующие цели учреждения, оказывающего медицинские услуги, достижение которых обеспечивало выполнение данной стратегии (рис. 1).

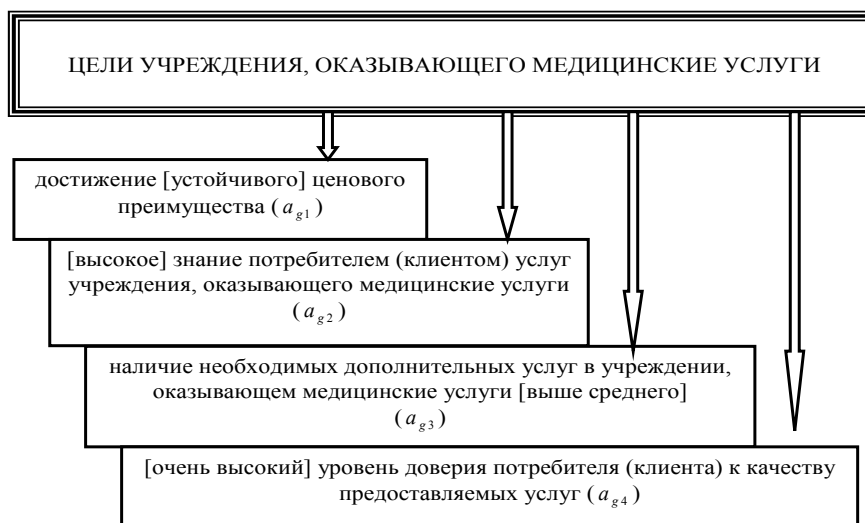


Рис. 1. Определение целей учреждения, оказывающего медицинские услуги

Каждой из указанных качественных характеристик определялась соответствующая числовая (нечеткая) оценка из интервала от 0 до 1. Чем выше нечеткая оценка, тем более достоверно данное значение описывает признак – ценовое преимущество, знание потребителя, предлагаемый набор медицинских услуг. Таким образом, были получены четыре параметра и четыре соответствующих качественных критерия, характеризующих требуемое для учреждения, оказывающего медицинские услуги, состояние микросреды, определяемое вектором A_g :

$$A_g = (a_{g1}, a_{g2}, a_{g3}, a_{g4}) = (0,8; 0,9; 0,7; 0,6).$$

Далее необходимо определить основные составляющие, влияющие на развитие рынка медицинских услуг (точки выхода объекта), оказывающие влияние на указанные параметры рыночного окружения и качественные оценки связи между ними в виде матрицы влияний (фактора на результат).

К точкам выхода учреждения, оказывающего медицинские услуги, необходимо отнести: клиентоориентированный подход ($c1$); продвижение услуг среди потребителей ($c2$); качество работы всех

подразделений учреждения, оказывающего медицинские услуги (с3); цена на рынке медицинских услуг (с4).

В частности, качество работы подразделений учреждения, оказывающего медицинские услуги, не только определяет наличие предоставляемых услуг [$r_{33} = 1$], но и оказывает сильное влияние на цену [$r_{31} = 0,7$].

Из множества элементов объекта (учреждения, оказывающего медицинские услуги) необходимо выделить точки входа, т. е. параметры объекта, при управляющем воздействии на которые изменяется состояние элементов и подсистем учреждения, оказывающих воздействие на внешнюю среду. К ним относятся: используемые компетентность персонала (b1), кадровый потенциал (b4), организация внутренних связей между подразделениями (b3) и технология организации медицинских услуг (b2).

Указанные исходные отношения позволили определить связи между управляемыми параметрами объекта и состоянием внешней среды:

$$R_{B \rightarrow C}^{A_0} \times R_{C \rightarrow A}^{D_0} = \begin{pmatrix} 1 & 0,9 & 0,6 & 0,4 & 0,5 \\ 0,8 & 0,4 & 1 & 0,5 & 0,4 \\ 0,6 & 0,7 & 0,6 & 1 & 1 \\ 0,5 & 0,6 & 0,7 & 0,8 & 0,7 \end{pmatrix} \times$$

$$\begin{pmatrix} 0,6 & 1 & 0,5 & 0,8 \\ 0,6 & 0,7 & 0,8 & 0,9 \\ 0,7 & 0,8 & 1 & 0,6 \\ 1 & 0,6 & 0,5 & 0,5 \\ 0,4 & 0,7 & 0,6 & 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,8 & 1 & 0,8 & 0,8 \\ 0,8 & 0,8 & 1 & 0,7 \\ 1 & 0,7 & 0,8 & 1 \\ 0,9 & 0,7 & 0,8 & 0,7 \end{pmatrix}$$

В отличие от обычных матричных расчетов отношения, связывающие нечеткие матрицы и векторы, не могут использовать операции сложения или произведения между соответствующими элементами, так как в этом случае будет утеряна каче-

ственная нагрузка, определяемая нечеткими оценками.

Поэлементное сравнение полученного вектора и вектора требуемой учреждению стратегической позиции A_g (0,8; 0,9; 0,7; 0,6) показало, что при текущем уровне развития невозможно достижение необходимого уровня знания предоставляемых медицинских услуг и доверия к нему. Очевидно, что критическим с точки зрения указанных рыночных параметров являлся уровень кадрового потенциала, так как, только воздействуя на него, можно достичь оценки 0,9 по параметру доверия потребителей к услугам ($r_{34} = 1$, $r_{j4} \leq 0,9$, для $\forall j < 3$). Такое качественное изменение уровня кадрового потенциала оказывало влияние и на оценку второго параметра среды – технологии организации медицинских услуг пациенту (клиенту), которая становилась равной требуемому значению 0,8. При этом осуществлялось минимально возможное воздействие на объект, при котором требуемая стратегия могла быть реализована. Состояние внешней среды (E) при данном уровне $B = (0,8; 0,7; 0,9; 0,5)$ будет следующим:

$$E = \Phi(B, R_{B \rightarrow E}) = (0,8; 0,7; 0,8; 0,9) \dots \geq A_g.$$

Из полученного видно, что результатом совершенствования стратегии развития является улучшение положения учреждения, оказывающего медицинские услуги, практически на всех оцениваемых направлениях. Для принятия конкретных управленческих решений могут применяться шкалы, сопоставляющие качественный оттенок уровня управленческих воздействий и количество (в натуральных и денежных измерителях) необходимых для этого ресурсов.

Таким образом, предложенная модель дает основу для выработки общей политики, в рамках которой рассматриваются при решении конкретных задач текущего управления. В этом состоит задача стратегии развития.

Библиографический список

1. Вялков А. И. Управление и экономика здравоохранения : учеб. пособие. – М. : ГЕОТАР-МЕД, 2004.
2. Экономика здравоохранения / под ред. И. Н. Денисова. – М. : ГОУ ВУНМЦ, 2004.

E. A. Halyastova*

**Halyastova Elina, applicant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

OBJECTIVE APPROACH TO THE MODEL OF ORGANIZATION DEVELOPMENT STRATEGY IN HEALTH CARE

Key words: model, development strategy, health care services.

The author has worked out a model of organization development strategy in health care. Such model makes it possible to link the external and internal goals and conditions of institutions providing medical services, by simple relations; besides, it considers parameters with varying degree of uncertainty.

© Халыстова Э. А., 2012

CONTENTS

International experience

Bagdasarian Areg 10

PROBLEMS OF THE SECURITIES MARKET DEVELOPMENT IN EASTERN EUROPE AND CENTRAL ASIA

The article considers problems of securities market development in Eastern Europe and Central Asia. The author provides the study of the main indicators of securities market in Eastern Europe and Central Asia, and comparative analysis of securities market in Eastern Europe and Central Asia and in the countries with developed markets. The basic problems and ways of securities market development in Eastern Europe and Central Asia are described in this work.

Public administration

Bednyakov Dmitry 16

PRINCIPLES OF HUMAN RESOURCE WORK AIMED AT IMPROVING PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF CIVIL SERVANTS

One of the directions of the reform and development of public service is the introduction of modern methods of personnel management. An important aspect in this direction is to develop the principles of human resource work aimed at professional development of public servants.

Bubnova Inna 20

MODERN APPROACHES TO CREDIT MECHANISM IN THE RUSSIAN BANKING SECTOR

At the present stage of economic development, loan is considered an important element of the processes taking place in the national economy of the Russian Federation. The level and extent of credit activity of different actors provide a high rate of development, competitiveness and efficiency of the manufacturing sector, as well as the expansion of goods consumption in the long run. Currently, the national credit organizations need to actively use the accumulated foreign and domestic experience in the lending operations for individuals and legal persons. Commercial banks need to work out common principles, apply effective methods and develop the necessary tools for rational participation in this field of banking. All these factors prove the high importance of forming clear and adequate modern mechanism of bank lending for commercial banks, and for the national economy as a whole.

Ugryumova Mariya 26

CONCEPT OF AUDIT DEVELOPMENT IN FEDERAL TAX SERVICE (FTS)

The article considers the concept of tax audit development in the tax authorities of the Russian Federation.

Filatov Yuri 30

INFLUENCE OF FOREIGN ECONOMIC FACTORS ON MODERNIZATION PROCESSES OF RUSSIAN ECONOMY

The article studies the complex of economic problems that characterize the world economy in conditions of restructuring and increasing global competition. Based on that, the author describes opportunities to improve competitiveness of Russian economy.

Managing social development

Bykova Nellie 34

MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM: THEORY, METHODOLOGY AND MECHANISMS

The work reveals the essence of the regional strategy. The author indicated the organizational and managerial principles that form the concept of socio-economic development of the region, and explained its functions.

Regional development

- Andreyev Stanislav** 39
 PROBLEMS OF FINANCIAL DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY
The article deals with the problems of economic development of regions; certain solutions are suggested.
- Vasilyev Andrey** 44
 ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
 AND INNOVATIVE POTENTIAL OF ROSTOV REGION
The article studies the main factors of investment attractiveness of the region. The author gave assessment to the investment climate and the innovative potential of the Rostov region. Complex of measures is proposed to address the key issues and achieve the strategic goals of research and innovation sector development.
- Guskova Tatyana** 49
 PRIORITIES IN THE SYSTEM OF INDICATORS OF MUNICIPALITIES
 SOCIAL DEVELOPMENT
The author explains the necessity to improve and promote the system of statistical indicators of municipalities' social development, based on objective and subjective assessment of welfare.
- Dudko Victor** 52
 FORMATION OF INNOVATION-ORIENTED ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY
 OF THE REGION
The article studies the features of formation of innovation-oriented strategy of regional economic development.
- Karimova Aigul** 58
 SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS AT THE REGIONAL LEVEL
The article studies the level of small business development in the Republic of Bashkortostan. The author suggests a number of methodological and practical recommendations that will contribute to a sustainable system of small business that supports the strategic directions of socio-economic development.
- Kulapina Galina** 62
 INNOVATIVE MANAGEMENT AS A DEVELOPMENT FACTOR
 OF THE REGIONAL BUSINESS POTENTIAL
The article explains the need to introduce innovative approach to management, aimed at successful business development in the region. The author has given her own definition to «management innovation», and outlined the main technologies of innovative management.
- Nechitailo Sergei** 66
 DISTANT EDUCATION AS A WAY TO DEVELOP FRANCHISING
 OF EDUCATIONAL SERVICES IN RUSSIAN REGIONS
The article considers particular aspects of the development, present state and prospects of distance education in Russia as a form of franchising of universities and other educational institutions.
- Obuschenko Tatyana** 69
 HORIZONTAL AND VERTICAL ALIGNMENT OF REGIONAL BUDGETS
Objective: analysis of the State policy concerning the regional budgets, which provides equalization of economic and social development of territories. Due to the measures taken by the State the differentiation of living standards among the regions is reduced. Calculations have shown that decentralization of the budget system is a long process; the dependence of regional budgets on intergovernmental transfers has not yet been overcome. The main direction of improving the inter-budgetary relations is encouraging the regions to realize and develop their own tax potential.
- Orlova Lyudmila** 76
 MODEL OF ORGANIZATION OF INTEGRATION PROCESSES IN REGIONAL AREA
The author has raised the question of introducing the organization model of integration processes in the region. Such model would provide the assessment of the need for improvement of subjects' integration and allow coordination of social and economic interaction of the regional subjects.

Chentsova Natalya**83**USE OF BALANCED INDICATORS SYSTEM IN INDICATIVE PLANNING
OF REGIONAL DEVELOPMENT

In conditions of market economy the rigid planning policy, in which an approved plan of economic development of the country acquired the force of law, is being replaced by the indicative planning. This method is based on the most important macro-economic indicators (factors), which the society should strive to reach.

Shafiev Ruslan**86**

INTELLECTUAL PROPERTY AND INTELLECTUAL RESOURCES

The article considers the issues of training specialists for public service.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

Abramova Lyubov**89**STRUCTURAL AND DYNAMIC ANALYSIS OF THE SPHERE PAID SERVICES
THE SAMARA REGION

The basic indicator characterizing level of economic development the region, is gross regional product (VRP). Being the main indicator of cumulative supply and demand, VRP needs the qualitative analysis, identification of influence and interrelations its components, look-ahead estimates on the near-term outlook.

Skrynnikova Irina**94**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF INTERACTION BETWEEN
BUSINESS STRUCTURES OF SERVICE SPHERE AND THE AUTHORITIES

The article studies theoretical basis of interaction between authorities and commercial companies of service sphere. Such cooperation is considered important and necessary for both government and business. The work features the principles, directions, models of interaction, types and forms of partnership, as well as the problems hindering further development of the partnership.

Danilova Svetlana**99**SOCIO-ECONOMIC BENEFITS OF EDUCATION
AND THE SYSTEM FOR EVALUATING THE QUALITY OF EDUCATIONAL SERVICES BY
CONSUMERS

The article studies social and economic benefits of education. The work features quality assessment of educational services with the participation of consumers, because the consumers represent the most interested party in improving the quality of education.

Egorova Stella**103**

CLUSTER APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF PUBLIC SERVICES

The article deals with the present problems of public services for population in the region, the author suggests the development concept.

Glukhova Lyudmila**109****Zolotareva Ekaterina**

ASSESSMENT OF HEALTH CARE IN MEDICAL INSTITUTIONS OF SAMARA REGION

The article considers the system of indicators used for assessment of the quality of organization activity by example of medical institutions of Samara region. Kano model was chosen as the measurement tool for such assessment. The process of providing services in medical institutions is described in this work. The author defines the elements of the organization management that influence the quality of medical services, and considers the extent of their use in medical institutions of Samara region. A method of forming the strategic profile of the organization is described, making it possible to control the quality of medical care according to the basic principles of Kano model.

Kuznetsova Ludmila**113**ASSESSMENT OF SERVICE MANAGEMENT PROCESS
AT ENTERPRISES OF SERVICE SPHERE: 36.6 METHOD

The author proves the necessity of service management at the enterprises of service sphere, defines the stages of management process, and proposes a new method for assessing this process.

Mitrofanova Yana**116**IMPROVEMENT OF INFORMATION MANAGEMENT IN HIGH SCHOOLS BASED ON THE
SYSTEM OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE INDICATORS

The article considers the system of quantitative and qualitative indicators, which is proposed to be used as the basis of informative and analytical subsystem of information management of institution. Using this system improves the quality of information management and provides the strategies for further development of educational system.

Moryakova Anastasia**121**VARIABILITY METHOD OF STUDYING THE WAYS OF IMPROVING THE QUALITY
OF LANDSCAPE DESIGN SERVICES

The article features variation methodology of investigating ways of increasing the quality of landscape design through the assessment of service providers' satisfaction. The author has examined factors influencing satisfaction of landscape design service providers, and provided the equation describing the relationship between the index of service providers' satisfaction and the proportion of consumers dissatisfied with their services.

Savina Tatyana**125**METHODS OF IMPROVING THE QUALITY AND EFFECTIVENESS OF INFORMATION
SERVICES BASED ON PROBLEM-ORIENTED APPROACH

The article features characteristics of problem-oriented approach in providing information services. The author proves the importance of this approach for the development of information service market and improving the quality and effectiveness of these services. Particular attention is paid to the methods of implementing this approach in the context of the emerging information market.

Sobstvennikova Olga**129**

PROBLEMS OF FORMATION AND FUNCTIONING OF ENVIRONMENTAL SERVICES

In our country the market of environmental services is developing very slowly, though nowadays certain commercial interest to them may be observed in many cities. In addition, the environmental component of business becomes an important element of service market. Obviously, it may provide certain material and image benefits, such as reputation in the business world.

Chernyaeva Rimma**133****Kushnir Irina**

SERVICE SPHERE AS A FIELD OF SERVICE ACTIVITY REALIZATION

The article deals with the problems of theoretical interpretation of service, its content and nature; the concepts of «service» and «service rendering» are analyzed. The place of service in the sphere of general economic mechanism is determined in terms of sector-based taxonomy and changes caused by the information revolution and technological basis of production.

Markets: State and Development**Bykova Nellie****138**MANAGEMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM:
THEORY, METHODOLOGY AND MECHANISMS

The work reveals the essence of the regional strategy. The author indicated the organizational and managerial principles that form the concept of socio-economic development of the region, and explained its functions.

Yanov Vitaly**142**

REGIONALIZATION OF SERVICE MARKET: CONCEPTUAL APPROACHES

The development of domestic economy, growing volumes and variety of goods of international quality, as well as the increasing level of competition contributed to the transition from the spontaneously emerging markets of diverse products to markets with a particular specialization. In order to characterize the local market it is necessary to identify its specialization, and thus make it possible to classify the market in accordance with the material form of the goods.

Human Resource Management**Muller Elena****149****Gagarinsky Alexander**

MOTIVATION AND STIMULATION OF LABOR AMONG THE EMPLOYEES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES BASED ON COMPETENCE APPROACH

The article deals with the problems of forming motivation standards in the industrial companies. The authors present their methods for practical realization of motivation standards in the motivation system and encouraging personnel of industrial enterprises, for which a number of performance indicators are suggested.

Enterprises**Akhmetshina Reseda****156**

CHARACTERISTICS OF MANAGING THE ARTS AND CRAFTS COMPANIES

The article considers the problems of the companies specializing on folk arts and crafts. The author examines the marketing activities of these companies.

Belikov Dmitry**160**

PLANNING AND EVALUATION OF IT-COMPANIES' ACTIVITY USING BALANCED INDICATORS SYSTEM

The article describes features, advantages and limitations that arise during the construction and use of the system of balanced indicators (SBI) for planning and evaluation of economic activity in relation to the suppliers of IT services. Based on the analysis of the SBI of a certain provider, the author has identified key performance indicators necessary for comprehensive evaluation and management of service organization of the IT sector.

Vechkanov Artem**166**

METHODS OF CASH FLOW DISCOUNTING

AND INCOME CAPITALIZATION: APPLICATION PECULIARITIES OF TODAY

The most important element in the control system is the estimation of the business cost, which is the basis for making financial transactions. As for the assessment of Russian enterprises, the main evaluation approach to be used is the income approach. Nowadays the requirements for the quality of assessment become stricter, therefore, during the evaluation process the evaluators mainly concentrate on the improvement of methodological tools. Thus there is a need for comparing the features of scientific concepts and methods of business assessment.

Semenov Vladimir**172**

NET ASSETS OF THE COMPANY AS THE ASSESSMENT INDICATOR OF THE EFFECTIVENESS OF MOTIVATION AND LABOR PROMOTION

The article features methodology for assessing the system of motivation and labor stimulation, based on the index of net assets of the organization. The author justifies the choice of the index of net assets of the organization as evaluation criterion of motivation and labor stimulation. Mathematical tool for solving this problem, as well as conditions and limitations of its use are presented in the article. Conclusions are drawn on the interdependence of labor productivity of certain categories of employees and net assets of the organization.

Pertsuhov Viktor

177

NEURO-NETWORK APPROACH TO RESEARCH
OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF BUSINESS ENTITIES

The article features the mechanism of modeling the index of investment attractiveness of organizations, including the use of neuro-network algorithm for modeling socio-economic processes, characteristic of the corporate management level. The use of this algorithm made it possible to develop neural network tools for studying peculiarities of investment behavior of business entities on the modern stage of socio-economic development.

Filippova Olga

184

CREATING A BUSINESS UNIVERSITY BASED ON THE SYSTEM
OF HOLDING RELATIONS

The author had proposed certain tools for transforming the institution of higher education into regional entrepreneurial university, based on the principles of holding relationships, stipulating the transformation of the university.

Yarygina Natalya

188

STUDY OF THE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF FINANCIAL STRATEGY
OF AUTOMOBILE CORPORATION

The article features the study of the development and implementation of financial strategy at JSC «AvtoVAZ».

Mathematical and instrumental methods of Economics

Artyukhova Evdokia

193

MATHEMATICAL METHODS OF STATISTICAL DATA PROCESSING
IN SERVICE SPHERE (BY EXAMPLE OF MEDICAL SERVICES)

The article considers one of the mathematical methods of evidence-based medicine. Objective assessment of the effectiveness of new treatments was carried out applied to the patients with chronic obstructive pulmonary disease.

Discussion and debate

Erokhina Lidia

196

Bashmachnikova Elena

PROBLEMS OF FORMATION OF SCIENTIFIC SCHOOLS IN MODERN CONDITIONS

The article considers the problems of formation of scientific schools, their evolution and the prospects of development.

Points of view

Butakhina Lyudmila

199

CONDUCTING BUSINESS GAMES FOR THE STUDENTS OF ECONOMIC FACULTIES

The article explains the concept of business game as a form of project activity. The author provides an algorithm for its preparation and its structure; analyzes its main features, defines the concept of project methodology, sets a number of goals for the successful conducting of a business game.

Halyastova Elina

203

OBJECTIVE APPROACH TO THE MODEL
OF ORGANIZATION DEVELOPMENT STRATEGY IN HEALTH CARE

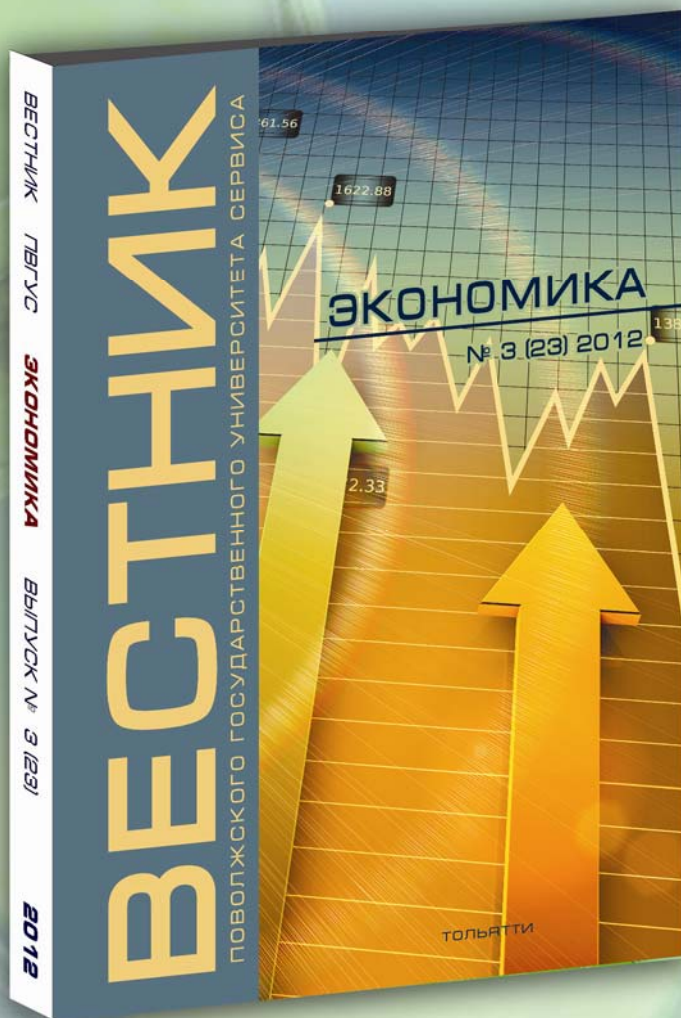
The author has worked out a model of organization development strategy in health care. Such model makes it possible to link the external and internal goals and conditions of institutions providing medical services, by simple relations; besides, it considers parameters with varying degree of uncertainty.

**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 помяток 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 подрисовочными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении ссылок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел. (8482) 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

Следующий выпуск в июне 2012 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



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