

откуда возьмется сервис?

пути формирования благоприятных условий
для развития предприятий сферы услуг

Объем потребления услуг населением является одной из характеристик его уровня жизни и эффективности работы предприятий сферы сервиса как сектора экономики. Сфера услуг динамично развивается, о чем свидетельствуют статистические данные, ежегодно публикуемые Федеральной службой государственной статистики. Динамика развития в сфере услуг показывает, что в 2008 г. в целом по стране объем платных услуг для населения стал на 4,9% больше чем в 2007. Похожая динамика наблюдается и по отдельно взятым округам, например в Приволжском федеральном округе прирост составил 9,5%, что несколько выше общего показателя по стране. Наибольший темп роста в Приволжском федеральном округе показала республика Башкортостан (116,2% по отношению к 2007 г.). В Самарской области, на примере которой проводилось исследование, темп роста объема оказанных населению платных услуг составил 105,9%.

На 1 января 2007 г. более 25 % малых предприятий были заняты в сфере услуг. Рассмотрим соотношение крупных, средних и малых предприятий изучаемой сферы по доминирующим отраслевым группам [1].

Объем платных услуг на 74,8% формировался крупными и средними предприятиями (в 2006 г. эта цифра составляла 74,6%, в 2005 г. – 78,5%). Доля малого предпринимательства – 25,2% (соответственно 25,3% и 22,5 %), в том числе физическими лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица на индивидуальной основе, некорпоративными предприятиями было обеспечено 19,5% (соответственно 15,7% и 16,7%) от общего объема оказанных услуг.

Несмотря на высокие показатели отличительной особенностью сектора услуг, оказываемых

Волкова А.А.
старший
преподаватель
кафедры
бухгалтерского
учета,
анализа и аудита,
Поволжский
государственный
университет сервиса,
г. Тольятти
volkova_aa@rambler.ru

Таблица 1

**Распределение объема платных услуг для населения
по секторам реализации в 2007 г.**

| | Оказано платных услуг | | | |
|-----------------------------|-----------------------------------|---------------------|---------------------------------------|---------------------|
| | Крупными и средними предприятиями | | Субъектами малого предпринимательства | |
| | Млн руб. | В % к общему объему | Млн руб. | В % к общему объему |
| Платные услуги в том числе: | 60348,6 | 74,8 | 20324,8 | 25,2 |
| Бытовые | 2752,9 | 36,4 | 4807,5 | 63,6 |
| Транспортные | 8396,7 | 56,2 | 6536,6 | 43,8 |
| Связи | 15996,1 | 96,2 | 630,4 | 3,8 |
| ЖКХ | 20059,6 | 96,7 | 646,4 | 3,3 |
| Медицинские | 2862,5 | 71,6 | 1137,4 | 28,4 |
| Системы образования | 6535,5 | 81,1 | 1519,9 | 18,9 |

малыми предприятиями, продолжает оставаться высокая доля теневого бизнеса. По экспертным оценкам, она составляет от 30 до 50% реального оборота субъектов малого предпринимательства.

На наш взгляд, формирование благоприятных условий и поддержка малых предприятий сферы услуг являются приоритетными направлениями ее развития в регионе.

Малые предприятия обладают определенными особенностями и присущими только им преимуществами и недостатками.

Изучение литературных источников, посвященных проблемам малого бизнеса, и анализ современного состояния малого предпринимательства в России и, в частности, Самарской области позволили обобщить сильные и слабые стороны этого экономического субъекта. Попытка рассмотреть их применительно к малым предприятиям сферы услуг (МПСУ) показала необходимость систематизации данной информации. Для этих целей нами разра-

Ключевые слова:

сфера услуг, макроуровень, мезоуровень, микроуровень, инфраструктура региональной поддержки

Характеристика малых предприятий сферы услуг

| Критерии | Сильные стороны МПСУ | Слабые стороны МПСУ |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| В экономической сфере | <ul style="list-style-type: none"> – относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление; – более низкая потребность в первоначальном капитале; – относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала | <ul style="list-style-type: none"> – нехватка финансирования; – нехватка достоверной информации о рынке; – конкуренция со стороны родственных по профилю предприятий; – нестабильный спрос потребителей услуги |
| В сфере производства | <ul style="list-style-type: none"> – высокая гибкость и приспособляемость; – быстрая реакция на желания потребителей; – совмещение нескольких направлений и видов деятельности; – быстрое развитие типовой и ассортиментной структуры услуг | <ul style="list-style-type: none"> – нехватка производственных площадей; – низкий уровень технической оснащенности |
| В сфере управления | <ul style="list-style-type: none"> – большая независимость в действиях; – свобода поиска и поощрения инициативы; – отсутствие бюрократизма в рассмотрении вопросов | <ul style="list-style-type: none"> – нехватка квалифицированных кадров; – совмещение должностей |
| В инновационной сфере | <ul style="list-style-type: none"> – значительный инновационный потенциал; – восприимчивость к новым идеям и их быстрая апробация; – готовность к риску | <ul style="list-style-type: none"> – неопределенность сроков инновационного процесса; – недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями |
| В сфере государственного регулирования | <ul style="list-style-type: none"> – государственная поддержка малых предприятий | <ul style="list-style-type: none"> – несовершенство законодательства в области налогообложения и защиты интеллектуальной собственности |

ботана классификация сильных и слабых сторон МПСУ по функциональным сферам (см. табл. 2).

Слабые стороны, или проблемы развития в целом можно охарактеризовать как проблемы неразвитости инфраструктуры, обеспечивающей появление новых и развитие существующих малых предприятий, в том числе и в сфере услуг.

С нашей точки зрения, решение указанных задач требуется одновременно на макро- (государство), мезо- (регион) и микроуровне (малое предприятие сферы услуг).

В настоящее время на федеральном уровне реализуется ряд мероприятий, направленных на осуществление комплексной поддержки субъектов малого предпринимательства. Государство в существующих условиях должно стимулировать широкомасштабный спрос на услуги. Только в сочетании со стимулированием спроса деятельность организаций инфраструктуры поддержки и обслуживания малого бизнеса в сфере услуг приобретает полноценный экономический смысл. При этом главная задача государства состоит в том, чтобы указывать приоритетные направления развития данной отрасли с учетом национальных интересов.

Сфера услуг ориентирована на региональный рынок. Предприятия данной отрасли должны находиться в непосредственной доступности для населения, поскольку услуги предоставляются конкретному заказчику. В связи с этим производство и потребление услуги тесно взаимосвязаны, они не могут быть разорваны.

Проблемы, решаемые на мезоуровне, должны согласовываться с федеральными задачами и ориентироваться на местные особенности, предусматривающие:

- создание социально-ориентированного механизма регионального хозяйствования;

***формирование благоприятных
условий и поддержка малых
предприятий сферы услуг
являются приоритетными
направлениями ее развития
в регионе***

**основные механизмы
поддержки сферы услуг
через систему малых
предприятий должны
разрабатываться именно
на региональном (мезо-)
уровне**

- стимулирование конкретных видов услуг, которые отвечают интересам и потребностям внутреннего рынка;
- реальную поддержку малых предприятий.

Таким образом, макроуровень создает необходимую почву для функционирования МПСУ, а микроуровень – предприятий сферы услуг, интеграция совместных усилий по развитию данной отрасли осуществляется на мезоуровне.

Поэтому основные механизмы поддержки сферы услуг через систему малых предприятий должны разрабатываться именно на региональном (мезо-) уровне.

Таким образом, региональная инфраструктура поддержки сферы услуг должна быть ориентирована на создание социально-привлекательного имиджа территории и взаимосвязи ее составляющих – региональной администрации, предприятий промышленности и сферы услуг, общественных организаций, ориентированных на потребителя конкретного вида услуг.

Литература

1. Статистический ежегодник «Социально-экономическое положение Самарской области». – Самара: Самарстат, 2007.

КЭ