

## 10.8. КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Овешникова Л.В., к.э.н.,  
доцент кафедры «Статистика»

ФГОБУ ВПО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»

В статье предложена комплексная методика исследования стратегического планирования инфраструктурного обеспечения предпринимательства, отличающаяся интегрированной совокупностью методик оценки предпринимательского, инфраструктурного и совокупного стратегического потенциала предпринимательских фирм, рассматриваемых автором как исследование возможностей для выбора приемлемой стратегии ведения бизнеса и определения стратегических действий в соответствии с предлагаемыми видами стратегических планов.

Развитие предпринимательской деятельности и совершенствование ее инфраструктурного обеспечения, необходимость соответствия мировым стандартам ведения бизнеса, сложность решения задач стратегического планирования в настоящий момент требуют осуществления подходов к стратегическому планированию, основываясь на формировании соответствующих процедур его поддержки [3]. Они должны включать различные методики, инструменты, системы, факторы развития, информационные технологии, модели исследования параметров и другие процедуры. При этом необходима такая теоретико-модельная поддержка процесса стратегического планирования, которая реализует целостную методику стратегического планирования и опирается на платформу современных экономических знаний, разработок, принципов и аналитических процедур [1].

Автором предлагается комплексная методика исследования стратегического планирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, под которой будем понимать совокупность исследовательских методик, обеспечивающих теоретико-модельную основу разработки стратегических планов. В рамках рассматриваемой комплексной методики автором предлагаются методики исследования предпринимательского и инфраструктурного потенциала, взаимосвязь результатов оценки по которым позволила сформировать третью методику – оценки совокупного стратегического потенциала [2].

Рассмотрим методику оценки предпринимательского потенциала. Она представляет собой процедуру, состоящую из последовательности шагов оценки предпринимательского потенциала на примере предпринимательских фирм. Под потенциалом предпринимательской фирмы будем понимать совокупность ее действий и способностей по развитию и повышению результативности своей деятельности на основе имеющихся материальных и финансовых ресурсов, доли рынка, опыта и квалификации персонала, организации управления и других факторов.

Методика оценки потенциала предпринимательской фирмы состоит из следующей последовательности шагов. На первом шаге выявляются частные индикаторы, которые группируются в соответствующие признаки.

- Группа индикаторов эффективности  $I_{эф}$  представлена следующими показателями:
  - коэффициент базовой прибыльности активов предпринимательской фирмы
  - коэффициент рентабельности собственного капитала;
  - коэффициент рентабельности продукции,
  - коэффициент рентабельности продаж;
  - коэффициент рентабельности основных средств.
- Группа индикаторов финансовой устойчивости  $I_{ф\text{у}}$  представлена такими показателями:
  - коэффициент автономии (финансовой независимости)
  - коэффициент маневренности собственного капитала,
  - коэффициент финансового риска (левериджа);
  - коэффициент финансовой устойчивости;
  - коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов.
- Группа индикаторов ликвидности  $I_{ли}$  представлена следующими показателями:
  - коэффициент общей ликвидности (покрытия);
  - коэффициент текущей ликвидности;
  - коэффициент промежуточной ликвидности;
  - коэффициент абсолютной ликвидности;
  - коэффициент доли собственных оборотных средств в их сумме.
- Группа индикаторов оборачиваемости  $I_{об}$  содержит такие показатели, как:
  - коэффициент оборачиваемости активов;
  - коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
  - коэффициент оборачиваемости средств в расчетах;
  - коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
  - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

Структура частных индикаторов, характеризующих уровень компонентов потенциала предпринимательской фирмы, представлена в табл. 1.

Все показатели рассчитываются за последний отчетный год на примере восьми предпринимательских организаций Воронежской области, результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 1

### СТРУКТУРА ЧАСТНЫХ ИНДИКАТОРОВ И ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ФИРМЫ

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателей
$I_{эф}$	Группа индикаторов рентабельности	Коэффициент базовой прибыльности активов предпринимательской фирмы $P_{\text{бв}}$
		Коэффициент рентабельности собственного капитала $P_{\text{ск}}$
		Коэффициент рентабельности продукции $P_{\text{п}}$
		Коэффициент рентабельности продаж, $P_{\text{пр}}$
$I_{ф\text{у}}$	Группа индикаторов финансовой устойчивости	Коэффициент автономии (финансовой независимости) $\Phi_{\text{а}}$
		Коэффициент маневренности собственного капитала $\Phi_{\text{м}}$
		Коэффициент финансового риска (левериджа) $\Phi_{\text{р}}$
		Коэффициент финансовой устойчивости $\Phi_{\text{у}}$
		Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов $\Phi_{\text{ми}}$
$I_{ли}$	Группа индикаторов ликвидности	Коэффициент общей ликвидности (текущей) $L_{\text{от}}$
		Коэффициент промежуточной ликвидности, $L_{\text{мл}}$
		Коэффициент критической ликвидности, $L_{\text{кр}}$
		Коэффициент абсолютной ликвидности, $L_{\text{аб}}$
		Коэффициент доли собственных оборотных средств в их сумме $L_{\text{сос}}$

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателей
$I_{иоб}$	Группа индикаторов оборачиваемости	Коэффициент оборачиваемости активов $O_a$
		Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, $O_{об}$
		Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах $O_{аз}$
		коэффициент оборачиваемости собственного капитала, $O_{ск}$
		Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности $O^{кз}$

На втором шаге производится сравнительный анализ и ранжирование показателей в соответствии итоговыми значениями индикаторов по группам. Для этого воспользуемся методом многомерных сравнений [4]. Необходимость применения данного метода возникает в случае, когда требуется сопоставить работу нескольких организаций по имеющимся показателям их деятельности, т.е. необходимо произвести оценку, рассчитав для каждого из них интегральный оценочный показатель, с помощью которого можно было бы установить уровень исследуемой величины. Важнейшим условием применения данного метода является соглашение о возможной соизмеримости различных по сути показателей, часто качественно совершенно несопоставимых [5]. Так, в систему оценочных показателей могут включаться стоимостные, натуральные (в данном случае еще экологические, социальные, физиологические) и другие показатели. Поэтому необходимо так организовать процедуру оценки результатов, чтобы индивидуальности особенности отдельных показателей не смогли повлиять на конечную оценку, т.е. сопоставление должно производиться не по абсолютным значениям показателей, а на основе относительных оценок (что и было сделано в данном случае) [7]. Достоинством использова-

ния данного метода является то, что он позволяет учесть весомость определенных показателей и степень различий в их уровне. Общий показатель предпринимательского потенциала предлагается производить по каждой группе исследуемого потенциала предпринимательской фирмы.

$R_i$  = корень квадратный из суммы произведений значимости  $i$ -го показателя для оценки потенциала ( $r_i$ ) и значения уровня  $i$ -го индикатора ( $I_i$ ) возведенного в квадрат (1)

Число слагаемых под корнем соответствует количеству показателей для оценки потенциала в каждой группе (а затем количеству групп) –  $N$ .

Примечание. Если все  $I_i$  отрицательны (или какое-то из них равно нулю), то уровень данной группы компонентов предпринимательского потенциала принимается равным нулю и при дальнейших расчетах не учитывается.

Согласно данному методу, необходимо получить показатели значимости частных индикаторов для исследования предпринимательского потенциала фирмы, что обычно осуществляется экспертным путем. Однако автор считает, что выделять какой-то частный индикатор большим весом нецелесообразно и предлагает вес установить исходя из количества показателей – т.е. 0,2. Полученные рейтинговые оценки  $R_j$  размещаются по ранжиру и определяется место каждой предпринимательской фирмы в данной группе индикаторов. Первое место занимает фирма, которой соответствует наибольшая сумма, второе место фирма, имеющая следующий результат, и т.д.

Уровень компонентов предпринимательского потенциала с учетом их ранжирования в пределах рассматриваемых групп представлены в табл. 2.

Таблица 2

ГРУППЫ ИНДИКАТОРОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ

Объекты исследования	Частные индикаторы						
<b>Группа индикаторов рентабельности</b>							
Оцениваемые предпринимательские организации	$R_{па}$	$R_{ск}$	$R_{п}$	$R_{пр}$	$R_{ос}$	$R_{jр}$	Место
Предпринимательская организация 1	0,134	0,2209	0,1817	0,1538	0,3127	0,21033	6
Предпринимательская организация 2	0,196	0,4658	0,2602	0,2065	0,3986	0,17896	7
Предпринимательская организация 3	-0,253	1,6567	0,1574	0,136	-0,356	0,77184	1
Предпринимательская организация 4	0,308	1,4534	0,3944	0,2829	0,6275	0,7532	2
Предпринимательская организация 5	0,052	0,2889	0,1964	0,1642	0,0823	0,17803	8
Предпринимательская организация 6	-0,061	1,61	0,2218	0,1815	-0,131	0,73418	3
Предпринимательская организация 7	0,11	0,1686	0,3014	0,2316	0,2811	0,22979	5
Предпринимательская организация 8	0,24	0,2166	0,31845	0,2415	0,4701	0,31153	4
<b>Группа индикаторов финансовой устойчивости</b>							
Оцениваемые предпринимательские организации	$\Phi_a$	$\Phi_m$	$\Phi_p$	$\Phi_y$	$\Phi_{ми}$	$R_{j\Phi y}$	Место
Предпринимательская организация 1	0,52552	0,2404	0,9748	0,50638	1,5998	0,9055	7
Предпринимательская организация 2	0,35097	-0,1686	1,84927	0,42801	1,4381	1,6183	5
Предпринимательская организация 3	-0,1273	6,0071	-8,8452	-0,1275	0,5668	4,7891	2
Предпринимательская организация 4	0,17743	-1,3162	4,66511	0,17652	1,4459	2,265	4
Предпринимательская организация 5	0,15356	-2,7753	5,63673	0,21546	0,758	2,8327	3
Предпринимательская организация 6	-0,0216	14,228	-32,616	0,038	1,3901	15,9256	1
Предпринимательская организация 7	0,54616	0,3552	0,83159	0,54597	1,8404	0,9799	6
Предпринимательская организация 8	0,92311	0,5046	0,0833	0,92311	1,1867	0,8215	8
<b>Группа индикаторов ликвидности</b>							
Оцениваемые предпринимательские организации	$L_{оп}$	$L_{пл}$	$L_{кп}$	$L_{ал}$	$L_{сос}$	$R_{jл}$	Место
Предпринимательская организация 1	1,247	1,0671	1,1161	0,142	0,1978	0,89428	4
Предпринимательская организация 2	0,909	0,6543	0,8103	0,104	-0,1	0,44086	8
Предпринимательская организация 3	0,321	0,1848	0,2647	0,037	-2,117	0,96854	3
Предпринимательская организация 4	0,718	0,4537	0,6244	0,082	-0,393	0,50446	7
Предпринимательская организация 5	0,508	0,3371	0,4538	0,058	-0,97	0,55171	5
Предпринимательская организация 6	0,564	0,4375	0,509	0,064	-0,774	0,52379	6

Объекты исследования	Частные индикаторы						
Предпринимательская организация 7	1,427	1,0732	1,2265	0,163	0,2993	0,98067	2
Предпринимательская организация 8	7,058	4,517	6,2222	0,805	0,8583	4,69721	1
Группа индикаторов оборачиваемости							
Оцениваемые предпринимательские организации	$O_a$	$O_{об}$	$O_{дз}$	$O_{ск}$	$O_{кз}$	$R_{J_{об}}$	Место
Предпринимательская организация 1	0,9238	1,5012	2,2884	1,8243	2,084	1,78969	7
Предпринимательская организация 2	0,9793	1,6602	3,1927	2,7902	1,575	2,57282	6
Предпринимательская организация 3	0,7222	1,9963	5,3094	-5,666	0,728	3,61469	3
Предпринимательская организация 4	1,1042	1,8679	4,3239	6,2555	1,265	3,58151	4
Предпринимательская организация 5	0,7415	1,7197	3,7063	4,921	0,96	2,91142	5
Предпринимательская организация 6	0,4173	0,7174	1,2455	-13,19	0,436	5,9398	2
Предпринимательская организация 7	0,4931	0,761	1,3786	0,9031	1,098	0,97406	8
Предпринимательская организация 8	1,0201	1,8796	4,2719	1,105	13,24	6,31413	1

Таблица 3

### ОБОБЩЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И РАНЖИРОВАНИЕ УРОВНЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

Оцениваемые предпринимательские организации	$R_{1p}$	$R_{2fy}$	$R_{3л}$	$R_{4об}$	$R_{J_{общий}}$	Место
Предпринимательская организация 1	0,21033	0,9055	0,89428	1,78969	1,103	7
Предпринимательская организация 2	0,17896	1,6183	0,44086	2,57282	1,538	6
Предпринимательская организация 3	0,77184	4,7891	0,96854	3,61469	3,063	3
Предпринимательская организация 4	0,7532	2,265	0,50446	3,58151	2,167	4
Предпринимательская организация 5	0,17803	2,8327	0,55171	2,91142	2,052	5
Предпринимательская организация 6	0,73418	15,9256	0,52379	5,9398	8,511	1
Предпринимательская организация 7	0,22979	0,9799	0,98067	0,97406	0,855	8
Предпринимательская организация 8	0,31153	0,8215	4,69721	6,31413	3,959	2

Следовательно, предлагаемая оценка делает количественно измеримой предпринимательский потенциал фирмы, основываясь на результатах его прошлой и текущей деятельности, что позволяет избежать субъективизма и более реально оценивать рейтинг организаций в определенной группе показателей.

На третьем шаге находится обобщенный уровень потенциала предпринимательской фирмы по формуле (1) (табл. 3). Значения обобщенного уровня предпринимательского потенциала можно сопоставить с интервалами, представленными на рис. 1.

Исследованные нами в табл. 3 предпринимательские фирмы преимущественно попадают в область 3 (за исключением предпринимательской организации 7).

С помощью предлагаемой методики можно получить количественные оценки уровня предпринимательского потенциала по всей совокупности рассматриваемых параметров, которые можно использовать для гибкого реагирования на незначительные изменения любого из них. Причем автор считает, что количество показателей можно увеличивать или уменьшать в зависимости от цели исследования показателей предпринимательского потенциала.

Далее рассмотрим методику оценки инфраструктурного потенциала. При составлении стратегических планов значимым является оценка состояния, развития и эффективного использования потенциала инфраструктуры, представляющего собой совокупность социальных, экономических, организационных, правовых, политических, информационных, социокультурных и прочих характеристик. Его наполнение обеспечивает целостность и комплексность хозяйственных систем разного уровня. Условно можно выделить несколько разноуровневых подходов к оценке потенциала инфраструктуры [6].

- Первый – общеэкономический, который базируется на анализе макроэкономических показателей (динамики валового внутреннего продукта (ВВП), национального дохода и объемов производства, пропорций накопления и потребления, инвестиции в основной капитал);
- Второй – факторный, основывающийся на оценке набора факторов, влияющих на развитие и размещение инфра-

структуры. Это изучение, во-первых, ресурсного потенциала (обеспеченность природно-сырьевыми, в т.ч. биоклиматическими ресурсами (например, для рекреационного хозяйства), рабочей силой, ее динамика и структура основных фондов, развитость научно-технической, информационной базы); во-вторых, условий хозяйствования (зрелость рыночной среды и инвестиционного климата, интенсивность межхозяйственных связей); в-третьих, социальной среды (уровень и качество населения, величина реальной заработной платы) [6]; и наконец, в четвертых, системы политического и организационно-правового регулирования (институциональные взаимоотношения субъектов экономических отношений, социальная стабильность центра и периферии, условия помещения товара, капитала и рабочей силы) и т.д.

- Третий – территориальный (региональный), учитывающий многообразие проявления возмущающих индикаторов на структуру и содержании деятельности инфраструктуры. Последняя, выступая в качестве потенциала территории, не может развиваться без ресурсной поддержки, т.е. социально-экономической, природно-сырьевой, инвестиционный (финансово-потребительский, институциональный, трудовой и прочие факторы производства являются источником развития самой инфраструктуры (рис. 2) [6].

Автор считает, что инфраструктурный потенциал как совокупность технических, экономических, организационных, правовых, информационных, социокультурных и других характеристик, обеспечивающих условия развития инфраструктуры предпринимательства, может рассматриваться как на общеэкономическом уровне, так и на уровне региона и отдельной предпринимательской фирмы.

Воспользовавшись методикой, примененной к оценке предпринимательского потенциала, проведем исследование инфраструктурного потенциала предпринимательских фирм.

Первый шаг. Структура частных индикаторов, характеризующих уровень компонентов инфраструктурного потенциала предпринимательской фирмы, представлена в табл. 3.

Второй шаг. Сравнительный анализ и ранжирование представлены в табл. 4.

Третий шаг. Обобщенный уровень инфраструктурного потенциала организаций (табл. 5).

Таблица 4

СТРУКТУРА ЧАСТНЫХ ИНДИКАТОРОВ И ПОКАЗАТЕЛИ  
ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ

Обозначение	Наименование группы индикаторов	Наименование показателей
$I_{Иоп}$	Группа индикаторов оценки персонала	Коэффициент доли персонала, занятого в сфере инфраструктурного обеспечения предпринимательства $P_{uo}$
		Коэффициент эффективности затрат на управление персоналом инфраструктурного обеспечения $P_{эз}$
		Коэффициент соотношения производительности труда и затрат на управление $P_{п/з}$
		Коэффициент доли рабочего времени $P_e$
		Коэффициент рациональности управленческой документации $P_{уд}$
$I_{Итм}$	Группа индикаторов технической и материальной обеспеченности инфраструктуры	Коэффициент оценки количества объектов инфраструктуры на 1 работника инфраструктуры $T_{фэ}$
		Коэффициент фондоотдачи инфраструктуры $T_{фо}$
		Коэффициент фондорентабельности инфраструктуры $T_{фр}$
		Коэффициент материалоотдачи $T_{мо}$
		Коэффициент инфраструктурной насыщенности территории $T_{ue}$
$I_{Ипс}$	Группа индикаторов производственно-сбытового обеспечения	Коэффициент доли рынка $C_{ор}$
		Отдача на 1 руб. затрат на инфраструктуру $C_з$
		Коэффициент соотношения чистой прибыли предпринимательской фирмы с затратами на развитие инфраструктуры $C_{чз}$
		Коэффициент отдачи на 1 руб. транспортных расходов $C_{мп}$
		Коэффициент соотношения стоимости объектов инфраструктуры с собственным капиталом предпринимательской фирмы $C_{uc}$
$I_{Иур}$	Группа индикаторов инновационного развития инфраструктуры	Коэффициент имущества инфраструктурного обеспечения $I_{uo}$
		Коэффициент освоения новой техники $I_{нтм}$
		Коэффициент инновационного роста инфраструктуры $I_{ур}$
		Коэффициент качества управления персоналом инфраструктурного обеспечения $I_{кы}$
		Коэффициент инновационности персонала $I_{уп}$

Таблица 5

ГРУППЫ ИНДИКАТОРОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЫ

Объекты исследования	Частные индикаторы						
	2	3	4	5	6	7	8
<b>Группа индикаторов оценки персонала</b>							
Оцениваемые предпринимательские организации	$P_{uo}$	$P_{эз}$	$P_{п/з}$	$P_e$	$P_{уд}$	$R_j$	Место
Предпринимательская организация 1	0,218	10,815	0,19663	0,2143	0,9121	4,85632	7
Предпринимательская организация 2	0,229	11,08	0,23083	0,2292	0,7609	4,9963	6
Предпринимательская организация 3	0,529	11,415	0,33573	0,5217	0,8	5,1304	3
Предпринимательская организация 4	0,27	13,218	0,14852	0,2682	0,7407	5,92335	1
Предпринимательская организация 5	0,123	10,921	0,10303	0,1232	0,9104	4,90179	4
Предпринимательская организация 6	0,386	9,1478	0,2079	0,3865	0,9554	4,12157	8
Предпринимательская организация 7	0,393	10,57	0,18875	0,3929	0,9277	4,75256	5
Предпринимательская организация 8	0,276	12,915	0,10169	0,2756	0,9211	5,7933	2
<b>Группа индикаторов технической и материальной обеспеченности инфраструктуры</b>							
Оцениваемые предпринимательские организации	$T_{фэ}$	$T_{фо}$	$T_{фр}$	$T_{мо}$	$T_{ue}$	$R_j$	Место
Предпринимательская организация 1	1,5	8,3183	0,91729	91,7467	0,1343	41,2062	1
Предпринимательская организация 2	1,09091	5,5523	0,87856	81,4696	0,0984	36,5216	3
Предпринимательская организация 3	0,33333	4,666	-1,1527	27,6427	0,0541	12,5486	7
Предпринимательская организация 4	0,54167	9,7244	2,74355	36,2862	0,0985	16,8468	6
Предпринимательская организация 5	1,15385	1,9783	0,11614	88,8602	0,2	39,7528	2
Предпринимательская организация 6	0,94118	2,2365	-0,2729	66,7078	0,1143	29,8527	4
Предпринимательская организация 7	0,5	2,4095	0,42893	15,2377	0,1549	6,90583	8
Предпринимательская организация 8	0,62857	5,4967	1,14447	56,8873	0,1467	25,566	5
<b>Группа индикаторов производственно-сбытового обеспечения</b>							
Оцениваемые предпринимательские организации	$C_{ор}$	$C_з$	$C_{чз}$	$C_{мп}$	$C_{uc}$	$R_j$	Место
Предпринимательская организация 1	0,04	19,713	2,1738	42,8526	0,2408	21,118	4
Предпринимательская организация 2	0,062	16,981	2,687	31,3902	0,5302	16,01	6
Предпринимательская организация 3	0,062	16,789	-4,148	34,4753	-1,437	17,26	5
Предпринимательская организация 4	0,067	21,37	6,0292	46,8679	0,5298	23,19	2
Предпринимательская организация 5	0,055	92,749	5,4449	268,856	2,4875	127,22	1
Предпринимательская организация 6	0,055	8,0754	-0,986	14,2681	-5,899	7,804	7
Предпринимательская организация 7	0,073	8,4119	1,4974	14,8615	0,3931	7,668	8
Предпринимательская организация 8	0,085	26,459	5,509	47,91	0,1893	24,6	3

Объекты исследования	Частные индикаторы						
	1	2	3	4	5	6	7
<b>Группа индикаторов инновационного развития инфраструктуры</b>							
Оцениваемые предпринимательские организации	$I_{юо}$	$I_{нт}$	$I_{ур}$	$I_{кы}$	$I_{уп}$	$R_j$	Место
Предпринимательская организация 1	0,061	0,0923	0,16	0,1655	0,3333	0,1878	7
Предпринимательская организация 2	0,223	0,2462	0,113	0,25	0,1818	0,2091	2
Предпринимательская организация 3	0,088	0,1186	0,134	0,1078	0,0556	0,1044	8
Предпринимательская организация 4	0,122	0,1324	0,27	0,1236	0,25	0,191	6
Предпринимательская организация 5	0,1224	0,1293	0,25	0,2137	0,2308	0,1965	3
Предпринимательская организация 6	0,223	0,2363	0,33	0,2179	0,2941	0,264	1
Предпринимательская организация 7	0,1667	0,176	0,11	0,2584	0,2273	0,1946	5
Предпринимательская организация 8	0,0889	0,1107	0,198	0,2817	0,2286	0,1954	4

Таблица 6

### ОБОБЩЕННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И РАНЖИРОВАНИЕ УРОВНЯ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Оцениваемые предпринимательские организации	$R_{1 оп}$	$R_{2 тм}$	$R_{3 лс}$	$R_{4 ир}$	$R_{j общий}$	Место
Предпринимательская организация 1	4,85632	41,2062	21,118	0,1878	23,278	2
Предпринимательская организация 2	4,9963	36,5216	16,01	0,2091	20,094	3
Предпринимательская организация 3	5,1304	12,5486	17,26	0,1044	10,973	7
Предпринимательская организация 4	5,92335	16,8468	23,19	0,191	14,634	6
Предпринимательская организация 5	4,90179	39,7528	127,22	0,1965	66,688	1
Предпринимательская организация 6	4,12157	29,8527	7,804	0,264	15,566	5
Предпринимательская организация 7	4,75256	6,90583	7,668	0,1946	5,6814	8
Предпринимательская организация 8	5,7933	25,566	24,6	0,1954	17,975	4

Таблица 7

### ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ И РАНЖИРОВАНИЕ УРОВНЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Организации	Уровень предпринимательского потенциала	Уровень инфраструктурного потенциала	Экспертная оценка		Уровень стратегического потенциала	Место
			Предпринимательский потенциал	Инфраструктурный потенциал		
Предпринимательская организация 1	1,103	23,278	0,425	0,575	17,66	2
Предпринимательская организация 2	1,538	20,094	0,425	0,575	15,26	3
Предпринимательская организация 3	3,063	10,973	0,425	0,575	8,56	7
Предпринимательская организация 4	2,167	14,634	0,425	0,575	11,19	6
Предпринимательская организация 5	2,052	66,688	0,425	0,575	50,59	1
Предпринимательская организация 6	8,511	15,566	0,425	0,575	13,04	5
Предпринимательская организация 7	0,855	5,6814	0,425	0,575	4,34	8
Предпринимательская организация 8	3,959	17,975	0,425	0,575	13,87	4

Значения обобщенного уровня инфраструктурного потенциала можно сопоставить с интервалами, представленными на рис. 1.

Согласно расчетам табл. 6 по уровню инфраструктурного потенциала предпринимательские фирмы преимущественно попадают в область 4 (за исключением предпринимательской организации 5). Причем следует отметить определенное соответствие уровней предпринимательского и инфраструктурного потенциала. Например, предпринимательская организация 7 находится на 8-м месте по обоим исследованным группам показателей. Однако есть и разногласия в оценках – следовательно, для разработки единого алгоритма дальнейших рекомендаций и действий по разработке стратегических планов, необходимо объединение результатов исследования и представление их результатов в виде оценки стратегического потенциала.

Под стратегическим потенциалом инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности ав-

тор понимает совокупную способность для роста, развития, расширения деятельности, внедрения инноваций и других качественных и количественных преобразований, которые могут быть реализованы благодаря наличию соответствующего уровня инфраструктурных и предпринимательских возможностей на макро- мезо- или микроуровне.

Для проведения расчетов по определению интегрального показателя стратегического потенциала мы воспользовались формулой (1) метода многомерных сравнений. При оценке значимости в данном случае необходима экспертная оценка, поскольку здесь важно комплексное мнение ведущих специалистов в области предпринимательства относительно весов инфраструктурного и предпринимательского потенциала. Оценка стратегического потенциала инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности приведена в табл. 7.



Рис. 1. Интервалы оценки стратегического потенциала

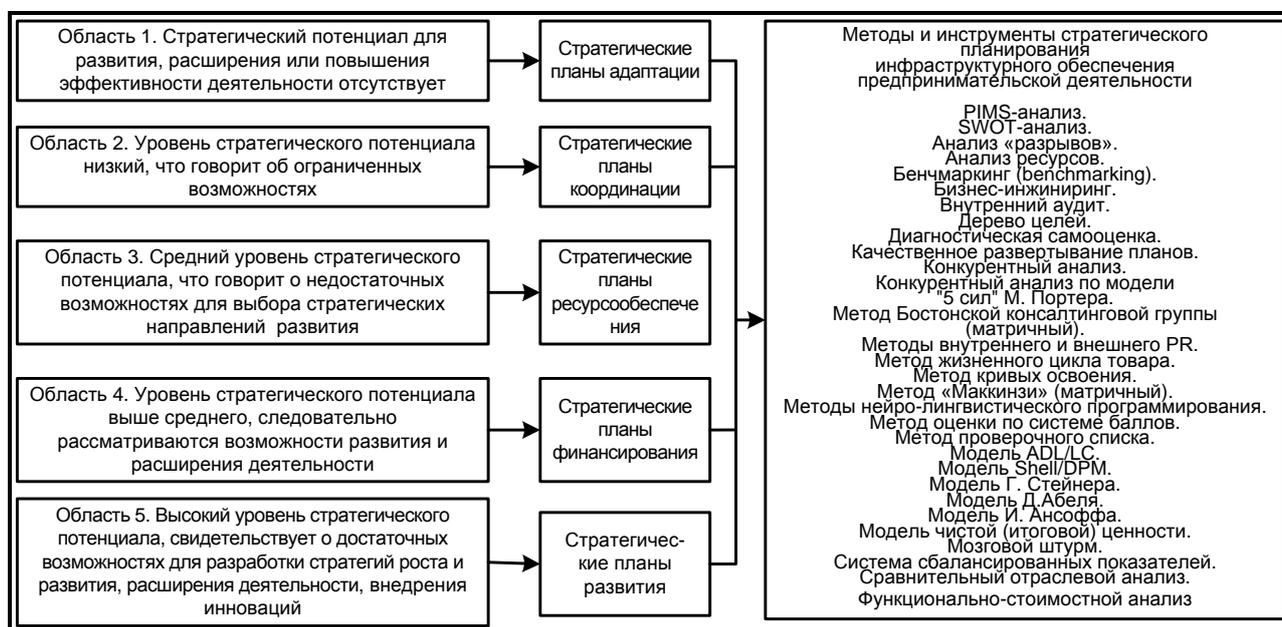


Рис. 2. Установление процедуры соответствия уровней стратегического потенциала определенным видам стратегического планирования

Таким образом, на основании предложенных автором групп показателей произведена оценка уровня стратегического потенциала предпринимательских организаций в соответствии с предпринимательскими и инфраструктурными возможностями организации. Результаты данной оценки в соответствии с интервалами, представленными на рис. 1 говорят, что организации попадают преимущественно в область 4 (кроме предпринимательской организации 7, имеющий средний уровень, и предпринимательской организации 5 с высоким уровнем предпринимательского и инфраструктурного потенциала).

Далее рекомендуется процедура сопоставления полученных интервалов оценки стратегического потенциала с предлагаемыми автором видами стратегического планирования. Автор считает, что уровень стратегического потенциала определенным образом

соответствует дальнейшим стратегическим направлениям деятельности организации и соответственно виду разрабатываемого стратегического плана (рис. 2).

Из приведенного рис. 2 следует, что соответствующей области интервалов значений стратегического потенциала соответствует определенный (или определенные) вид стратегического планирования, наиболее приемлемый исходя из полученного уровня показателей. Каждый вид стратегического планирования опирается на большое количество методов и инструментов, что также отражено на этом рисунке.

Важно ориентироваться на стратегический менеджмент, который требует разработки адекватной стратегии развития современного предпринимательства на основе поиска альтернатив и выбора лучшего из прогнозируемых вариантов. Избранная стратегия реализуется с помощью разработки соответствующих про-

грамм и системы планов (стратегических, среднесрочных, краткосрочных, ситуационных, бизнес-планов) [6].

Таким образом, предлагаемая автором комплексная методика исследования стратегического планирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, состоящая из трех подсистем – оценки предпринимательского потенциала, инфраструктурного потенциала и совокупного стратегического потенциала, позволяет с помощью произведенных оценочных процедур и определения дальнейших стратегических действий, в соответствии с видами стратегических планов сформировать наиболее приемлемую в сложившихся условиях стратегию ведения бизнеса.

## Литература

1. Мамонова Н.В. Система поддержки принятия решений стратегического планирования деятельности предприятий [Электронный ресурс] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 05.13.10 / Н.В. Мамонова. URL: [http://www.sibsutis.ru/images/259\\_avtoreferat\\_mamonovanv.pdf](http://www.sibsutis.ru/images/259_avtoreferat_mamonovanv.pdf)
2. Овешникова Л.В. Применение аналитических процедур в стратегическом планировании [Текст] / Л.В. Овешникова // Научное обозрение: экономика и управление. – 2012. – №6. – С. 463-470.
3. Овешникова Л.В. Принципы, методы и технологии стратегического планирования и прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательства [Текст] / Л.В. Овешникова // Вестник Белгородского госуд. ун-та. – 2013. – №8. – С. 43-47.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : Новое знание, 2000. – 688 с.
5. Сибирская Е.В. Система стратегического планирования на региональном уровне [Текст] / Е.В. Сибирская // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2012. – Т 1. – С. 7-11.
6. Федоров В.Н. Социально-экономический потенциал инфраструктуры: содержание, оценка и анализ развития [Текст] / В.Н. Федоров. – Ульяновск, 2000. – 195 с.
7. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование [Текст] : учеб. пособие / под ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 656 с.

## Ключевые слова

Комплексная методика; стратегическое планирование; инфраструктурное обеспечение предпринимательская деятельность; предпринимательский потенциал; инфраструктурный потенциал; стратегический потенциал.

*Овешникова Людмила Владимировна*

## РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы. Определяется значимостью процесса стратегического планирования для развития и повышения эффективности инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. В этой связи развитие аналитических аспектов стратегического планирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности является актуальной задачей, отвечающей потребностям формирования комплексного механизма совершенствования инфраструктуры предпринимательской деятельности в Российской Федерации. В связи с чем автор статьи и предлагает комплексную методику исследования стратегического планирования инфраструктурного обеспечения предпринимательства.

Научная новизна и практическая значимость. Автором статьи предлагается совокупность исследовательских методик, определяющих количественное значение и последующую качественную характеристику предпринимательского, инфраструктурного и совокупного стратегического потенциала.

Причем что важно в рецензируемой статье – исследования проводятся по единому алгоритму, предлагаемому автором и с учетом большого количества показателей, сгруппированных по ряду признаков. Применение метода многомерных сравнений при определении итоговой величины результирующих показателей позволило автору статьи определить общий уровень искомым показателям по восьми предпринимательским организациям.

Положительной характеристики заслуживает то, что проведенные автором расчеты положены в основу разработанной критериальной шкалы оценки уровней потенциалов с последующими выводами и стратегическим действиями, которые предлагаются в работе.

Практическая значимость исследования состоит в том, что позволяет с помощью произведенных оценочных процедур и определения дальнейших стратегических действий в соответствии с видами стратегических планов сформировать наиболее приемлемую в сложившихся условиях стратегию ведения бизнеса.

Заключение. Таким образом, рецензируемая статья Овешниковой Л.В. является актуальной, отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

*Хохлова О.А., д.э.н., зав. кафедрой статистики ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»*