

ВЕСТИНИК

АСИСТЕНТ ПРАВОСУДИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 4 (24) 2012

ТОЛЬЯТТИ



ВЕСТИНИК

ПВГУС

ЭКОНОМИКА

ВЫПУСК № 4 (24)

2012

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 4 (24) – 2012 сентябрь

Журнал основан в 1995 г.

Выходит 6 раз в год

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

Учредитель

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

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Л. И. ЕРОХИНА – главный редактор

д.э.н., проф. Е. В. БАШМАЧНИКОВА – зам. главного редактора

Члены редакционной коллегии:

д.э.н. С. А. Андреев

д.э.н. О. И. Васильчук

д.э.н. А. О. Блинов

д.э.н. Ш. З. Валиев

д.э.н. О. М. Горелик

д.э.н. А. П. Горина

д.э.н. Г. М. Кулапина

д.э.н. В. И. Макарова

д.э.н. А. А. Нечитайло

д.э.н. В. М. Рябов

д.т.н. А. Ч. Эркенов

д.э.н. В. В. Янов

Ответственный секретарь С. В. Майорова

Редактор Н. Г. Батырева

Технический редактор Н. В. Галиченкова

Подписка во всех отделениях связи:

– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.akc.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года

Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

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

Подписано в печать 28.09.2012.

Формат 60x80^{1/8}. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 20,75. Тираж 1000 экз. Заказ 89/02.

© 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

Межгосударственное управление

- Багдасарян Арег Меружанович** **8**
 МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА
 МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ
Рассматриваются мировые тенденции развития рынка международных долговых ценных бумаг. Представлены результаты структурного анализа рынка международных долговых ценных бумаг. Показаны тенденции изменения доли финансовых институтов и корпоративных эмитентов на рынке негосударственных международных и внутренних долговых ценных бумаг, проведен сравнительный анализ рынка международных и внутренних долговых ценных бумаг.

Государственное управление

- Бреднева Любовь Борисовна** **14**
 ИЗМЕРЕНИЕ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ
Сформирована система показателей для измерения структурных сдвигов. Рассмотрена методология расчета показателей. Выполнен анализ структурных сдвигов в экономике Хабаровского края. Сформулированы задачи, решаемые с помощью системы показателей структурных сдвигов.

- Лалин Анатолий Сергеевич** **19**
Зуева Галина Сергеевна
 К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ
 РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ
Обосновывается, что инструментарий региональной политики и государственного регулирования в странах с развитой рыночной экономикой за последнее время значительно диверсифицировался. Первоначально основное внимание уделялось предоставлению прямой финансовой помощи: оплачивалось до 50% финансируемого проекта. С развитием регионалистики и ее методов в развитых странах значительно шире используются косвенные меры региональной политики, направленные на увеличение инвестиционной привлекательности избранных территорий.

Региональное развитие

- Кукина Светлана Дмитриевна** **29**
 АКТИВИЗАЦИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ
 ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
Рассматриваются практика выхода из кризиса в Самарской области и практический опыт реализации положений в области подготовки кадров для предприятий г. о. Тольятти в современных условиях.

- Погорелова Наталья Викторовна** **35**
 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ
 С ПРОМЫШЛЕННОЙ И АГРАРНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ
Развитие туризма в регионе с промышленной и аграрной специализацией, не имеющем объектов культурного наследия мирового и даже федерального уровня, является, по мнению многих исследователей, утопией. Имеющиеся ресурсные возможности, местный колорит, традиции, культура могут стать базой развития туристской индустрии, основой сбалансированного развития экономики региона.

- Чайников Валерий Николаевич** **40**
 КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ
 ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА
 (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)
В настоящее время известны различные подходы к управлению региональной конкурентоспособностью региона, в том числе кластерный подход, являющийся действенным инструментом управления экономикой региона. Реализация такого стратегического приоритета российских регионов как повышение их конкурентоспособности требует разработки концепции управления конкурентоспособностью экономики региона. Данная концепция на основе кластерного подхода позволит реализовать конкурентные преимущества региона в полной мере.

**Региональная сфера услуг:
экономика, организация и управление**

Баимачникова Елена Валентиновна **44**

Абрамова Любовь Андреевна

**ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ УСЛУГ**

Несмотря на значительный опыт отечественных и зарубежных ученых в области формирования, развития и оценки эффективности использования интеллектуальных ресурсов, постоянно меняющиеся рыночные условия функционирования предприятий вызывают необходимость адаптации существующих инструментов и постоянного совершенствования методологической базы.

Мальшина Наталия Анатольевна **50**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ
МАРШРУТНЫХ ПОТОКОВ СФЕРЫ УСЛУГ**

Рассматриваются вопросы применения логистической методологии в сфере сервиса и туризма, специфика маршрутизации потоковых процессов сферы услуг, транспортировка в логистических системах сферы услуг.

Матющенко Наталия Степановна **57**

**КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТУРИСТОВ
ОРГАНИЗАЦИЯМИ ИНДУСТРИИ ДОСУГА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ
В ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Одним из главных мотивов туризма является желание получить качественные услуги досуга и развлечения на курорте. Впечатления, положительные эмоции и острые ощущения влияют на итоговую оценку качества отдыха в целом. В курортных городах туристы являются основными потребителями предлагаемых услуг.

Сухих Сергей Васильевич **63**

**ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ
В НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ**

Управление проектами в непроектной сфере обуславливает необходимость решения ряда дополнительных задач, среди которых прежде всего следует отметить задачу формирования нормативной базы, включающей в себя в качестве главного компонента трудовые нормативы, определяющие производительность офисного труда. Отмечается, что существующая база, регулирующая вопросы в этой сфере, проработана недостаточно, что делает необходимым применение на практике эмпирического подхода.

Управление человеческими ресурсами

Гагаринский Александр Владимирович **67**

Горбунова Юлия Николаевна

**СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Предложена модель системы сбалансированных показателей человеческого капитала организации, учитывающая специфические, присущие российской экономике, особенности развития организаций и основанная на процессном подходе. Разработанная авторами модель включает финансовые показатели организации, качественные и количественные показатели человеческого капитала, экономические показатели человеческого капитала, маркетинговые показатели организации. Модель характеризуется присутствием ей принципами «комплексность», «целевое соответствие», «специфичность».

Кузнецова Ирина Гарриевна **72**

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ВУЗА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТОВ**

Представлены результаты оценки человеческого капитала вуза при реализации международных проектов. Автором обобщены и систематизированы организационно-экономические факторы, способствующие созданию условий более успешной реализации деятельности вузов в рамках международного сотрудничества.

Логина Юлианна Сергеевна

75

**ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА КАК НЕЗАМЕНИМОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ
КАДРОВЫМ РЕСУРСОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

Рассматриваются основные принципы оценки персонала, инструменты и критерии, без которых невозможна эффективная процедура оценки персонала любой организации. Ставится акцент на необходимости проведения комплексной оценки персонала, разрабатывается таблица этапов оценки.

Менеджмент и маркетинг**Романенкова Ольга Николаевна**

81

**УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ МАРКЕТИНГОВЫМИ
КОММУНИКАЦИЯМИ**

Рассматривается новое направление в маркетинге – интегрированные маркетинговые коммуникации, которые в условиях стремительно меняющихся рынков, сложного набора технологий, активизации программных продуктов в бизнесе, дефицита новейших навыков рыночного участия способствуют поддержанию качественных показателей маркетинговой деятельности фирм на высококонкурентных рынках. Если рассматривать обозначенную тенденцию применительно к интегрированным маркетинговым коммуникациям, то ключевыми для фирм-производителей и реселлеров становятся следующие факторы: усложнение продукта и процесса его производства, резкое расширение ассортиментной линейки, потребность в менеджерах-дженералистах, способных организовать процесс по трансформации индивидуальных запросов в адекватные им продукты, услуги, решения.

Семёнычев Валерий Константинович

86

Кожухова Варвара Николаевна**МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ
КРИВЫМИ С ПРОИЗВОЛЬНОЙ АСИММЕТРИЕЙ**

Рассмотрены вопросы точности идентификации логистических трендов динамики уровней проникновения сотовой связи в развитых и развивающихся странах мира с 2000-го по 2010 г. Во всех случаях более точными оказались модели, в которых точка перегиба не соответствует середине интервала по оси ординат между началом логистического процесса и уровнем насыщения.

Семенычев Евгений Валериевич

92

**ПАРАМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИФФЕРЕНЦИАЛОВ ЛОГИСТ**

Рассмотрены аналитические модели для описания экономической динамики жизненного цикла продукта (ЖЦП), полученные дифференцированием логистических функций. Проведена классификация известных моделей ЖЦП, предложены новые модели и метод определения их параметров с помощью генетического алгоритма. Приведены примеры моделирования добычи нефти в ряде стран с помощью предложенной обобщенной модели.

Инвестиции и инновации**Куликова Юлия Павловна**

99

**ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

Процесс внедрения инноваций в высшем образовании представляет собой совокупность (систему) параллельно-последовательных и взаимоподдерживающих процессов, составляющих технологические, педагогические, маркетинговые, экономические, организационные, финансовые, имущественные и управленческие инновации. При отсутствии хотя бы одного из перечисленных элементов невозможно обеспечить эффективный инновационный процесс в целом. Многообразие видов инноваций, их взаимоувязанность и взаимообусловленность, а по сути, значительный потенциал изменений, обуславливает перманентный характер инновационного процесса в высшей школе.

Макарова Валентина Ивановна

104

Алифанов Игорь Владимирович**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА
САМАРСКОГО РЕГИОНА**

Произведен анализ значимости инновационной деятельности в развитии экономических систем на примере автомобильного кластера Самарской области. Проанализированы действующие концепции развития как страны в целом, так и отдельно взятого региона в частности. Показана и доказана целесообразность создания и развития особых экономических зон, которые стимулируют развитие инновационной деятельности.

Селюто Светлана Ивановна

110

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Описывается изменение структуры современной экономики, отмечается возрастающее значение деятельности по оказанию услуг и исследуется природа сервисных систем.

Предприятия**Дубровина Татьяна Александровна**

115

ОБЗОРНАЯ ПРОВЕРКА КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ ПО АУДИТУ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Действующий федеральный стандарт аудиторской деятельности «Обзорная проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности» не учитывает специфику операций, проводимых страховыми организациями. При этом имеют место значимые риски при проведении аудита страховых организаций, проистекающие из их деятельности по страхованию. Поэтому автором сформулированы принципы и процедуры по проведению обзорных проверок, учитывающих указанную специфику. Представлены рекомендации по разрешению разногласий по наиболее значимым вопросам.

Лапманова Юлия Юрьевна

121

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ОЦЕНКА

Рассмотрены теоретические аспекты сущности категории «Производственный потенциал» и дана авторская трактовка указанного понятия. Представлены взгляды различных экономистов о составе элементов производственного потенциала предприятия. Рассмотрены различные подходы к оценке производственного потенциала, приведена их группировка; описана и апробирована авторская модель оценки уровня использования производственного потенциала на примере машиностроительных предприятий Оренбургской области.

Насакина Лилия Аркадьевна

130

МЕТОДЫ СБОРА И АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ОБОСНОВАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В процессе формирования стратегического поведения предприятия объективная и своевременная информация обрабатывается в ходе стратегического анализа с помощью современных научных методов, соответствующих каждому его этапу и зависящих от направления анализа. Умение осмысливать информацию позволяет делать необходимые выводы и результативно воплощать их в управленческих решениях.

Солдаткина Ольга Александровна

137

ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Рассмотрена эволюция формирования требований к отражению дебиторской задолженности в финансовой отчетности по российским и международным стандартам. Выявлены особенности классификации, оценки и учета дебиторской задолженности, признанной в качестве финансового актива в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Филиппова Ольга Александровна

144

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОВОЙ СТРУКТУРОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Предложена система организационно-проектного управления холдинговой структурой в результате преобразования учреждения высшего профессионального образования в региональный предпринимательский университет, основанный на базовых принципах холдинговых отношений. Рассмотрена модель оценки экономической эффективности от внедрения холдинговых структур в виде дочерних предприятий в систему вуза.

Информационные технологии**Митрофанова Яна Сергеевна**

153

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются теоретические и практические аспекты разработки системы управления информационной безопасностью предприятия, а также подходы к управлению и анализу информационных рисков. Приводится модель процесса разработки системы информационной безопасности предприятия, построенная с помощью CASE-средства BPWin.

Математические и инструментальные методы в экономике**Семенов Владислав Львович****159****РЕШЕНИЕ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ
ПО ВЫБОРУ ВАРИАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ
МАТЕМАТИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ**

Предложена математическая модель решения многокритериальных динамических задач по выбору вариативных показателей качества продукции при прогнозировании их параметров с применением экспертных оценок. Экспертные оценки представляют собой количественную информацию об относительной важности критериев задачи.

Содержание выпуска на английском языке**163**

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*

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Ключевые слова: развитие рынка ценных бумаг, международные ценные бумаги.

Рассматриваются мировые тенденции развития рынка международных долговых ценных бумаг. Представлены результаты структурного анализа рынка международных долговых ценных бумаг. Показаны тенденции изменения доли финансовых институтов и корпоративных эмитентов на рынке негосударственных международных и внутренних долговых ценных бумаг, проведен сравнительный анализ рынка международных и внутренних долговых ценных бумаг.

В последние десятилетия наблюдаются интеграционные процессы на финансовых рынках в разных регионах мира и в мировом масштабе. Интеграционные процессы начали особенно углубляться в течение последнего десятилетия. В мире начался процесс создания интегрированных торговых, депозитарных и расчетно-клиринговых систем, которые действуют на территории нескольких стран и целых регионов.

В результате слияния Парижской, Амстердамской, Брюссельской и Португальской бирж в 2002 г. была создана международная биржевая группа Евронекст (Euronext N.V.). Она объединяет регулируемые рынки ценных бумаг во Франции, Нидерландах, Бельгии и Португалии, а также рынок срочных ценных бумаг в Великобритании. В 2003–2006 гг. происходит формирование следующей международной биржевой группы на территории Европы – ОЭМЭКС (OMX AB). Она объединяет регулируемые рынки ценных бумаг в Швеции, Финляндии, Дании и Исландии, а впоследствии также – в Эстонии, Латвии, Литве и Армении. В 2007 г. происходит слияние международной биржевой группы Евронекст (Euronext N.V.) и Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE Group, Inc.), в результате чего образуется крупнейшая биржевая группа в мире – НАЙС Евронекст (NYSE Euronext, Inc.) [7]. В 2008 г. международная биржевая группа ОЭМЭКС (OMX AB) объединяется с

американской системой НАСДАК (Nasdaq Stock Market, Inc.), и в результате реорганизации формируется крупнейшая в мире компания, предоставляющая торговые, депозитарные и расчетно-клиринговые услуги на рынке ценных бумаг – НАСДАК ОЭМЭКС (NASDAQ OMX Group, Inc.) [6].

В результате интеграционных процессов на рынке ценных бумаг в последние десятилетия возрастает роль международных ценных бумаг. В большей степени это относится к долговым ценным бумагам. В такой ситуации важным является изучение мировых тенденций развития рынка международных долговых ценных бумаг.

Объемы рынков международных и внутренних долговых ценных бумаг и доля рынка международных долговых ценных бумаг в мировом рынке долговых ценных бумаг представлены на рис. 1 [1, 2, 4, 5].

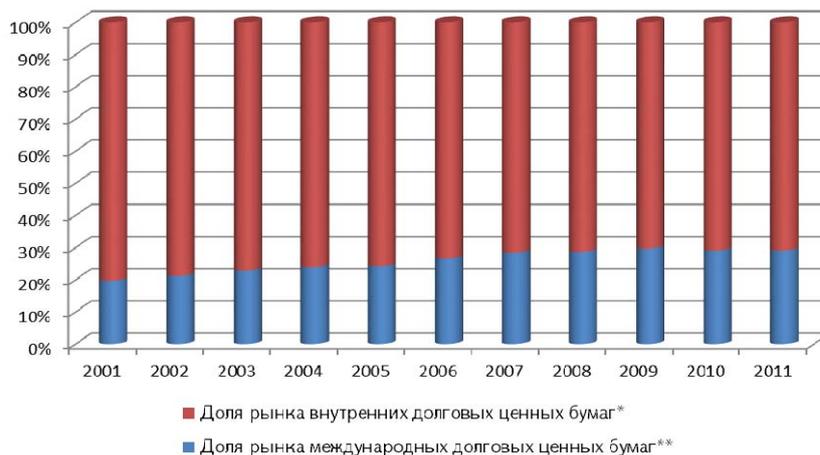
Как показывает рис. 1а, объем рынка внутренних долговых ценных бумаг более чем в два раза превышает объем рынка международных долговых ценных бумаг. Из рис. 1а видно, что в течение последнего десятилетия происходило постоянное увеличение объема рынков как международных, так и внутренних долговых ценных бумаг. Однако объем рынка международных ценных бумаг рос опережающими темпами.



*Включает долговые ценные бумаги, выпущенные резидентами на внешнем рынке, долговые ценные бумаги в иностранной валюте, выпущенные резидентами на внутреннем рынке и долговые ценные бумаги, выпущенные нерезидентами

**Включает долговые ценные бумаги в национальной валюте, выпущенные резидентами на внутреннем рынке

а)



* Включает долговые ценные бумаги в национальной валюте, выпущенные резидентами на внутреннем рынке.

** Включает долговые ценные бумаги, выпущенные резидентами на внешнем рынке, долговые ценные бумаги в иностранной валюте, выпущенные резидентами на внутреннем рынке и долговые ценные бумаги, выпущенные нерезидентами.

б)

Рис. 1.

а) Объемы рынков международных и внутренних долговых ценных бумаг;
б) доля рынка международных долговых ценных бумаг в мировом рынке долговых ценных бумаг, 2001–2011 гг.

Из рис. 1б видно, что доля международных долговых ценных бумаг в общем объеме рынка долговых ценных бумаг стабильно росла в течение 2001–2009 гг. В течение 2009–2011 гг. доля международных долговых ценных бумаг в общем объеме рынка долговых ценных бумаг незначительно снизилась. В результате этих структурных изменений доля международных долговых ценных бумаг в общем объеме рынка долговых ценных бумаг в 2011 г. составила одну четверть, в то

время как в 2001 г. доля международных долговых ценных бумаг в общем объеме рынка долговых ценных бумаг составляла чуть более 15%. Из приведенных данных видно, что мировой рынок ценных бумаг становится более открытым и интегрированным. Иностранные инвесторы все в большей степени осуществляют инвестиции в долговые ценные бумаги, выпущенные за рубежом. Увеличиваются также количество и объемы эмиссий эмитентов не в странах их основной деятель-

ности. В такой ситуации является важным исследование структуры эмитентов международных долговых ценных бумаг. Структура

мирового рынка международных долговых ценных бумаг по эмитентам показана на рис. 2 [2, 3, 9].

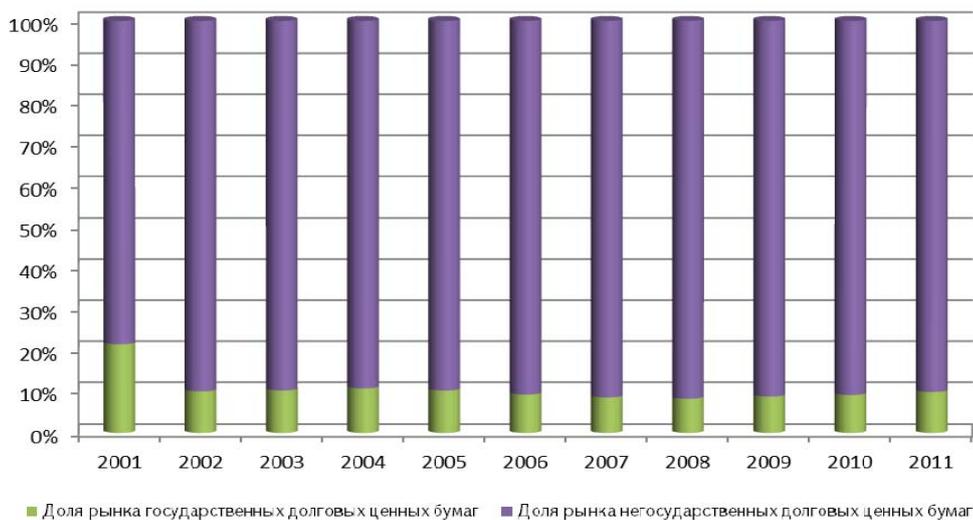


Рис. 2. Структура мирового рынка международных долговых ценных бумаг по эмитентам, 2001–2011 гг.

Из рис. 2. видно, что большая часть международных долговых ценных бумаг выпущена негосударственными эмитентами. В 2001 г. доля государственных ценных бумаг достигала 20% в общем объеме мирового рынка международных долговых ценных бумаг. Однако в 2002 г. произошло резкое сокращение доли государственных ценных бумаг (более чем в два раза), и в течение последнего десятилетия доля международных долговых ценных бумаг, выпущенных государством, в общем объеме рынка международных долговых ценных бумаг не достигала 10%. Таким образом, международные долговые ценные бумаги в большей степени эмитируются негосударственными эмитентами. Основной целью эмиссии негосударственных долговых ценных бумаг может быть либо привлечение средств для финансирования инвестиционных проектов в реальном секторе, либо привлечение средств для использования в финансовом секторе. Учитывая разные цели привлечения средств, важным является изучение структуры эмитентов негосударственных международных долговых ценных бумаг. Средства, привлеченные международными долговыми ценными бумагами, выпущенными корпоративными эмитентами, напрямую направляются на развитие реального сектора экономики. Средства, привлеченные между-

народными долговыми ценными бумагами, выпущенными финансовыми институтами, направляются на формирование пассивов финансовых институтов. В развитии реального сектора они могут участвовать опосредованно – через финансовые институты. Структура мирового рынка международных негосударственных долговых ценных бумаг по эмитентам показана на рис. 3 [2, 3, 8].

Из рис. 3 видно, что более 80% общего объема международных негосударственных долговых ценных бумаг приходится на ценные бумаги, эмитированные финансовыми институтами. Доля корпоративных эмитентов не достигает и 20%. Из приведенных данных видно также, что доля финансовых институтов в общем объеме международных негосударственных долговых ценных бумаг стабильно росла до 2007 г. Начиная с 2007 г. доля финансовых институтов начинает уменьшаться. Такая тенденция может объясняться воздействием мирового финансового кризиса.

Важным является также сравнение структуры рынка международных долговых ценных бумаг со структурой рынка внутренних долговых ценных бумаг.

Структура мирового рынка внутренних долговых ценных бумаг по эмитентам показана на рис. 4 [2, 3, 9].

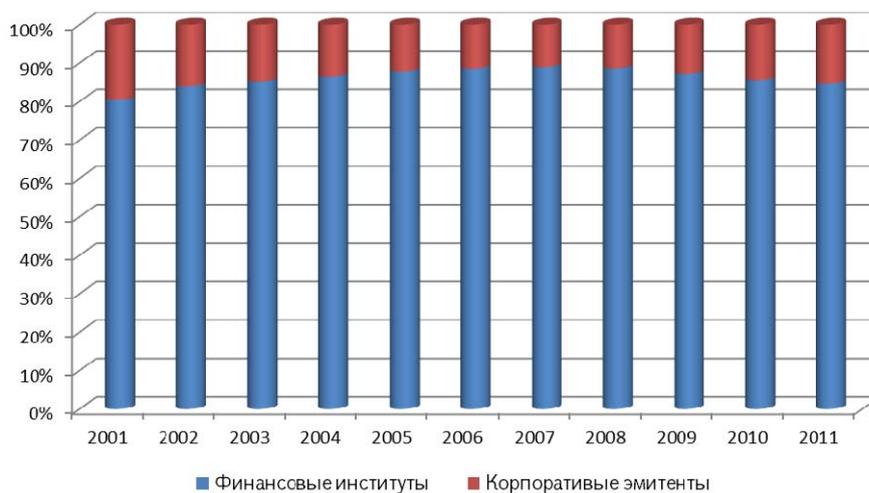


Рис. 3. Структура мирового рынка международных негосударственных долговых ценных бумаг по эмитентам, 2001–2011 гг.

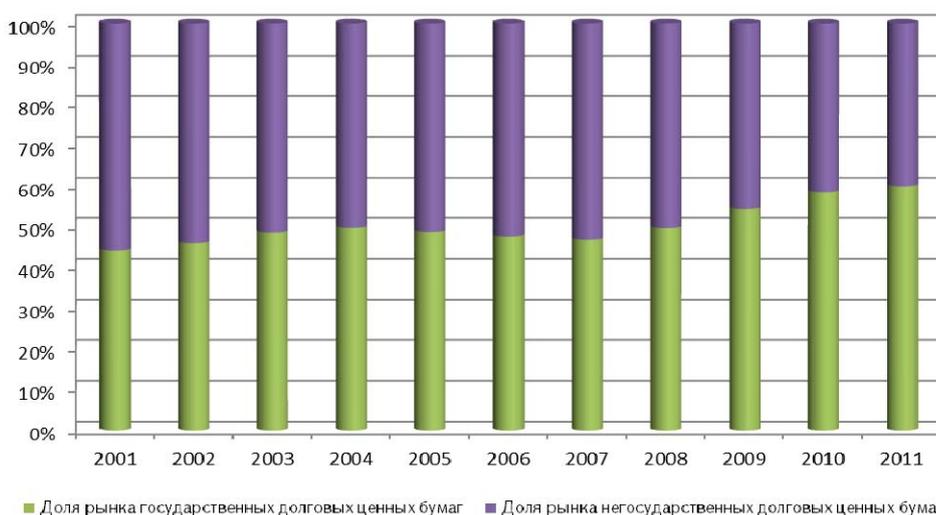


Рис. 4. Структура мирового рынка внутренних долговых ценных бумаг по эмитентам, 2001–2011 гг.

Рис. 4 показывает, на рынке внутренних долговых ценных бумаг наблюдаются противоположные тенденции. В отличие от рынка международных долговых ценных бумаг на рынке внутренних долговых ценных бумаг за последнее десятилетие наблюдалось увеличение доли государственных ценных бумаг. Доля государственных ценных бумаг начала расти особенно высокими темпами начиная с 2007 г., что в основном обусловлено воздействием мирового экономического кризиса. Если в начале десятилетия более половины объема внутренних долговых ценных бумаг было эмитировано негосударственными эмитентами, то начиная с 2009 г. на рынке внутренних долговых ценных бумаг начали господствовать государственные ценные бумаги.

Таким образом, из данных, приведенных на рис. 2 и 4, видно, что на рынке международных долговых ценных бумаг преобладают ценные бумаги, эмитированные негосударственными эмитентами, тогда как на рынке внутренних долговых ценных бумаг – государственные ценные бумаги.

С точки зрения развития реального сектора экономики важным является сравнение структуры эмитентов негосударственных международных долговых ценных бумаг со структурой эмитентов негосударственных внутренних долговых ценных бумаг.

Структура мирового рынка внутренних негосударственных долговых ценных бумаг по эмитентам показана на рис. 5 [2, 3, 8].

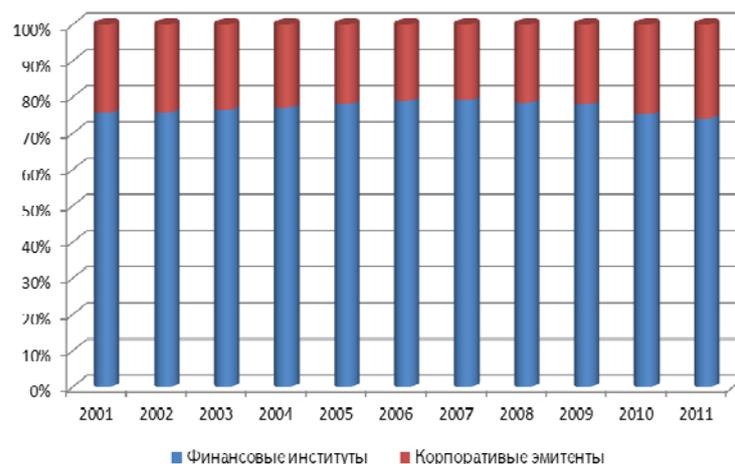


Рис. 5. Структура мирового рынка внутренних негосударственных долговых ценных бумаг по эмитентам, 2001–2011 гг.

Из рис. 3 и 5 видно, что как на рынке международных негосударственных долговых ценных бумаг, так и на рынке внутренних негосударственных долговых ценных бумаг преобладают ценные бумаги, выпущенные финансовыми институтами. На рынке внутренних негосударственных долговых ценных бумаг наблюдаются также схожие с рынком международных негосударственных долговых ценных бумаг тенденции развития. На рынке внутренних негосударственных долговых ценных бумаг до 2007 г. наблюдался рост, а начиная с 2007 г. – снижение доли финансовых институтов. Однако доля корпоративных эмитентов значительно выше на рынке внутренних негосударственных долговых ценных бумаг по сравнению с рынком международных негосударственных долговых ценных бумаг. В 2011 г. доля ценных бумаг, выпущенных корпоративными эмитентами, достигала почти 30% объема мирового рынка внутренних негосударственных долговых ценных бумаг.

Проведенные исследования показывают, что в течение последнего десятилетия происходило постоянное увеличение объема рынков как международных, так и внутренних долговых ценных бумаг. Однако объем рынка международных долговых ценных бумаг рос опережающими темпами. На рынке международных долговых ценных бумаг преобладают негосударственные ценные бумаги, однако на рынке внутренних долговых ценных бумаг преобладают государственные ценные бумаги. На рынке международных долговых ценных бумаг наблюдается тенденция роста доли негосударственных ценных бумаг, а на рынке внутренних долговых ценных бумаг – тенденция роста доли государственных ценных бумаг. На рынке негосударственных долговых ценных бумаг, как международных, так и внутренних, преобладают ценные бумаги, выпущенные финансовыми институтами. Однако доля ценных бумаг, выпущенных корпоративными эмитентами, значительно выше на рынке внутренних долговых ценных бумаг.

Список литературы

1. Bank for International Settlements, www.bis.org.
2. BIS Quarterly Reviews: International banking and financial market developments, Bank for International Settlements, Basel, 2001-2011.
3. European Bank for Reconstruction and Development, www.ebrd.com.
4. International Monetary Fund, www.imf.org.
5. International Monetary Fund, Global Financial Stability Reports: 2003-2011, Washington, D.C., 2003-2011.
6. NASDAQ OMX, www.nasdaqomx.com.
7. NYSE Euronext, www.nyseeuronext.com.
8. Organisation for Economic Co-operation and Development, www.oecd.org.
9. World Bank, www.worldbank.org.

A. M. Bagdasarian*

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

GLOBAL TRENDS OF THE MARKET OF INTERNATIONAL DEBT SECURITIES

Key words: development of securities market, international securities.

The article considers the global trends in the market of international debt securities and features the results of structural analysis of this market. The author shows the tendencies of changes in the share of financial institutions and corporate issuers in the market of non-governmental international and domestic debt securities. The research contains comparative market analysis of international and domestic debt securities.

© Багдасарян А. М., 2012

УДК 330. 101

Л. Б. Бреднева***Бреднева Любовь Борисовна, кандидат экономических наук, доцент**Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск*

statistica@ael.ru

ИЗМЕРЕНИЕ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: индекс, сводные показатели, статистическая методология, структурные сдвиги, частные показатели, шкала оценки.

Сформирована система показателей для измерения структурных сдвигов. Рассмотрена методология расчета показателей. Выполнен анализ структурных сдвигов в экономике Хабаровского края. Сформулированы задачи, решаемые с помощью системы показателей структурных сдвигов.

Глубокие преобразования в российской экономике, ориентированные на формирование рыночного механизма, привели к существенному изменению структуры экономики как страны в целом, так и ее регионов. Динамика структуры вызывает изменение внутреннего содержания экономики, приводит к изменению установившихся причинно-следственных связей. В связи с этим определение величины структурных сдвигов в экономике, их направления, влияния на эффективность производства весьма актуально.

В научной литературе рассматриваются разные подходы к измерению структурных сдвигов [2]. Наиболее приемлема для этой цели, на наш взгляд, статистическая методология. Статистические показатели, методы анализа позволяют получить объективную количественную оценку структурных сдвигов во времени и пространстве [5].

Изменение структуры совокупности выражается в изменении удельных весов отдельных частей этой совокупности. Для измерения динамики удельного веса каждой отдельно взятой части целого рассчитываются частные показатели структурных сдвигов: абсолютный прирост удельного веса и темп роста удельного веса. При этом абсолютный прирост характеризует скорость изменения удельного веса, темп роста – интенсивность изменения.

Введем обозначения: d_{i1} – удельный вес i -й части совокупности в сравниваемом периоде; d_{i0} – удельный вес i -й части совокупности в периоде, с которым производится сравнение; n – число равновеликих периодов времени в изучаемом интервале.

Тогда адаптированные к задаче измерения структурных сдвигов формулы расчета частных показателей структурных сдвигов будут следующие:

- абсолютный прирост удельного веса:

$$\Delta_{di} = d_{i1} - d_{i0}; \quad (1)$$

- темп роста удельного веса:

$$Tp_{di} = \frac{d_{i1}}{d_{i0}}; \quad (2)$$

- средний абсолютный прирост удельного веса:

$$\bar{\Delta}_{di} = \frac{d_{i1} - d_{i0}}{n - 1}; \quad (3)$$

- средний темп роста удельного веса:

$$\bar{Tp}_{di} = \sqrt[n-1]{\frac{d_{i1}}{d_{i0}}}. \quad (4)$$

С помощью частных показателей структурных сдвигов рассмотрим, как изменилась структура валового регионального продукта (ВРП) Хабаровского края по видам экономической деятельности за период 2005–2010 гг. Результаты расчета, выполненные по данным Росстата [6], представлены в табл. 1.

Из таблицы видно, что в 2010 г. по сравнению с 2005 г. наибольший абсолютный прирост удельного веса в ВРП и темп роста характерен для таких видов экономической деятельности, как: а) строительство; б) государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение; в) финансовая деятельность. Среднегодовой темп прироста удельного веса этих видов деятельности составил соответственно 18,69, 9,95 и 5,92%. Наибольшим образом в составе ВРП за этот период сократился удельный вес: а) обрабатывающих производств;

б) рыболовства и рыбоводства; в) сельского хозяйства. Среднегодовой темп снижения удельного веса по ним составил соответственно 9,91, 8,78 и 5,75%. Анализируя изменение структуры ВРП Хабаровского края в целом, следует отметить, что преимущественно наблюдается рост в ВРП удельных весов видов деятельности по производству услуг и снижение удельных весов видов деятельности по производству продуктов, что, в принципе, соответствует тенденциям становления и развития рыночной экономики.

Чтобы выяснить, как произошедшие структурные сдвиги повлияли на эффективность

производства в Хабаровском крае, сравним ВРП с выпуском. Если в 2005 г. доля ВРП в выпуске составляла 51,2%, то в 2010 г. – уже 54,4% [6], что является следствием снижения удельного веса в ВРП более материалоемких видов деятельности по производству продуктов и увеличения менее материалоемких видов деятельности по производству услуг. Следовательно, структурные сдвиги в экономике Хабаровского края за период с 2005-го по 2010 г. с точки зрения их влияния на эффективность затрат на производство ВРП можно оценить, как положительные.

Таблица 1

Частные показатели структурных сдвигов в ВРП Хабаровского края

Вид экономической деятельности	Удельный вес в ВРП, %		Абсолютный прирост удельного веса, процентных пунктов	Темп роста удельного веса, %	Средний годовой абсолютный прирост удельного веса, процентных пунктов	Средний годовой темп роста удельного веса, %
	2005	2010				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8,2	6,1	-2,1	74,39	-0,42	94,25
Рыболовство, рыбоводство	1,9	1,2	-0,7	63,15	-0,14	91,22
Добыча полезных ископаемых	4,7	4,4	-0,3	93,62	-0,06	98,69
Обрабатывающие производства	15,0	8,9	-6,1	59,33	-1,22	90,09
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,2	4,5	-0,7	86,54	-0,14	97,15
Строительство	5,9	13,9	8,0	235,59	1,60	118,69
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13,0	14,0	1,0	107,69	0,20	101,49
Гостиницы и рестораны	0,8	0,8	0,0	100,00	0,00	100,00
Транспорт и связь	19,1	16,5	-2,6	86,39	-0,52	97,12
Финансовая деятельность	0,3	0,4	0,1	133,33	0,02	105,92
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9,5	9,9	0,4	104,21	0,08	100,83
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	5,6	9,0	3,4	160,71	0,68	109,95
Образование	4,8	4,7	-0,1	97,92	-0,02	99,58
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,4	4,5	0,1	102,27	0,02	100,45
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,6	1,2	-0,4	75,00	-0,08	94,41
Итого	100,0	100,0	0	x	0	x

Частные показатели структурных сдвигов, рассмотренные выше, позволяют судить только об изменении удельного веса отдель-

ных частей изучаемого целого, но не пригодны для оценки структурных сдвигов в структуре изучаемого целого. Для обобщающей

количественной характеристики структурных сдвигов рассчитываются сводные показатели.

Сводные показатели абсолютных и относительных структурных сдвигов могут быть рассчитаны по методологии показателей вариации [1]. В этом случае они позволяют измерить вариацию значений удельных весов или темпов роста удельных весов частей целого в среднем во времени или в пространстве. Однако значения таких показателей могут варьировать от 0 до неопределенной верхней границы, что затрудняет сравнительную оценку силы и интенсивности структурных сдвигов. Поэтому для сводной оценки структурных сдвигов, на наш взгляд, предпочтительнее нормированные показатели, которые имеют как нижний, так и верхний предел значений [4].

К нормированным показателям структурных сдвигов относятся:

1. Коэффициент Гатева (интегральный)

$$K_{Гатева} = \sqrt{\frac{\sum (d_{i1} - d_{i0})^2}{\sum d_{i1}^2 + \sum d_{i0}^2}} \quad (5)$$

2. Индекс Салаи

$$J_{Салаи} = \sqrt{\frac{\sum \left(\frac{d_{i1} - d_{i0}}{d_{i1} + d_{i0}} \right)^2}{k}} \quad (6)$$

где k – число структурных частей совокупности.

3. Индекс Рябцева

$$J_{Рябцева} = \sqrt{\frac{\sum (d_{i1} - d_{i0})^2}{(d_{i1} + d_{i0})^2}} \quad (7)$$

Коэффициент Гатева, индекс Салаи и индекс Рябцева изменяются от нуля до единицы. Чем ближе значение показателя к единице, тем сильнее структурные сдвиги.

Воспользуемся нормированными показателями для обобщающей оценки структурных сдвигов в ВРП Хабаровского края в 2010 г. по сравнению с 2005 г. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Нормированные показатели структурных сдвигов в ВРП Хабаровского края

Показатель	Значение
1. Коэффициент структурных сдвигов Гатева (интегральный)	0,244
2. Индекс Салаи	0,521
3. Индекс Рябцева	0,175

Рассчитанные показатели не дают однозначной оценки величины структурных сдвигов. Наибольшее значение имеет индекс Салаи, наименьшее – индекс Рябцева. Коэффициент Гатева занимает центральное место по своему уровню.

На наш взгляд, наиболее точную характеристику структурных сдвигов дает индекс Рябцева. Преимущество индекса Рябцева в том, что, во-первых, его величина не зависит от числа градаций структуры совокупности; во-

вторых, знаменатель индекса – реальная величина, означающая максимально возможный размер расхождений между компонентами структур; в-третьих, индекс имеет наименьшее из трех показателей значение и, следовательно, не позволяет неоправданно завышать оценку уровня структурных сдвигов.

В пользу индекса Рябцева говорит и наличие шкалы оценки меры существенности различий структур по его значению (табл. 3).

Таблица 3

Шкала оценки меры существенности различий структур по индексу Рябцева [3, с. 72]

Интервал значений индекса Рябцева	Характеристика меры структурных различий
0,000 – 0,030	Тождественность структур
0,031 – 0,070	Весьма низкий уровень различий структур
0,071 – 0,150	Низкий уровень различий структур
0,151 – 0,300	Существенный уровень различий структур
0,301 – 0,500	Значительный уровень различий структур
0,501 – 0,700	Весьма значительный уровень различий структур
0,701 – 0,900	Противоположный тип структур
0,901 и выше	Полная противоположность структур

По индексу Рябцева, равному 0,175, структурные сдвиги в экономике Хабаровского края в 2010 г. по сравнению с 2005 г. можно оценить как существенные.

Структура одноименной совокупности может существенно различаться и в пространстве. Так, например, значительно различается структура ВРП по видам экономической деятельности в регионах Дальневосточного федерального округа [6].

Для северной зоны Дальнего Востока (Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Чукотский автономный округ) характерны локальное освоение и эксплуатация особо ценных и дефицитных ресурсов горнодобывающей промышленности. Южная зона Дальнего Востока (Хабаровский край, Приморский край) – опорная база развития северных территорий. Здесь сосредоточены тяжелая про-

мышленность и отрасли переработки, инвестиционный и транспортно-транзитный комплексы общерегионального значения. Хозяйственные системы Камчатского края и Сахалинской области специализируются на использовании биологических ресурсов океана. Амурская область является агропромышленной и энергической базой Дальневосточного федерального округа. Агропромышленное направление развития имеет и Еврейская автономная область.

С помощью индекса Рябцева, используя данные Росстата [6], сравним структуру ВРП по видам экономической деятельности Хабаровского края и других регионов Дальневосточного федерального округа за 2010 г. Результаты расчетов и оценка существенности различий структур представлены в табл. 4.

Таблица 4

Измерение и оценка структурных различий в ВРП регионов Дальневосточного федерального округа по видам экономической деятельности в 2010 г.

Регион	Индекс Рябцева	Интерпретация
Хабаровский край – Республика Саха (Якутия)	0,560	Весьма значительный уровень различий структур
Хабаровский край – Камчатский край	0,375	Значительный уровень различий структур
Хабаровский край – Приморский край	0,137	Низкий уровень различий структур
Хабаровский край – Амурская область	0,196	Существенный уровень различий структур
Хабаровский край – Магаданская область	0,422	Значительный уровень различий структур
Хабаровский край – Сахалинская область	0,744	Противоположный тип структур
Хабаровский край – Еврейская автономная область	0,229	Существенный уровень различий структур
Хабаровский край – Чукотский автономный округ	0,659	Весьма значительный уровень различий структур

Как следует из табл. 4, самые высокие коэффициенты структурных различий у Хабаровского края с регионами северной зоны Дальнего Востока (республика Саха (Якутия), Магаданская область, Чукотский автономный округ) и акваториальной зоны (Сахалинская область, Камчатский край). Наиболее близкими к Хабаровскому краю по структуре экономики являются Приморский край, Амурская область, Еврейская автономная область.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Измерение структурных сдвигов в экономике базируется на статистической методологии, адаптированной к решению данной задачи: относительных величинах структуры, показателях динамики, показателях вариации, индексном методе анализа.

2. Система показателей структурных сдвигов включает: а) частные показатели скорости

и интенсивности структурных сдвигов; б) сводные показатели скорости и интенсивности структурных сдвигов.

3. Система показателей структурных сдвигов позволяет решать следующие задачи:

- производить измерение и оценку скорости и интенсивности изменения удельных весов отдельных частей совокупности во времени;
- производить измерение и оценку скорости и интенсивности изменения во времени структуры совокупности в целом;
- осуществлять сравнение скорости и интенсивности структурных сдвигов в совокупности за разные периоды времени;
- исследовать различия в структуре одноименных совокупностей в пространстве;
- осуществлять сравнение скорости и интенсивности структурных сдвигов в структуре разноименных совокупностей, взаимосвязанных в своем развитии.

Список литературы

1. Казинец Л. С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике (Показатели планирования и статистики). – М. : Экономика, 1981. – 184 с.
 2. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России. – Саратов : Научная книга, 2000. – 183 с.
 3. Региональная статистика : учебник / под ред. Е. В. Заровой и Г. И. Чудилина. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 624 с.
 4. Социальная статистика : учебник / под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
 5. Теория статистики : учебник / под ред. Р. А. Шмойловой. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 656 с.
 6. Росстат [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
-

L. B. Bredneva*

**Bredneva Lubov, PhD in Economics, Associate Professor of Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk statistica@ael.ru*

MEASUREMENTS OF THE STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY

Key words: index, aggregates, statistical methodology, structural changes, individual performance, rating scale.

The article features the system of indicators to measure the structural changes, as well as the methodology of calculating such indicators. The author has carried out the analysis of structural changes in the economy of Khabarovsk region. The problems have been formulated to be solved by means of the system of indicators of structural changes.

© Бреднева Л. Б., 2012

УДК 332.1

А. Е. Лапин*

*Лапин Анатолий Сергеевич, доктор экономических наук, профессор
Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск
g.zueva@mail.ru

Г. С. Зуева*

*Зуева Галина Сергеевна, аспирант
Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск
g.zueva@mail.ru

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Ключевые слова: развитые страны, конкурентоспособная экономика, государственное регулирование, технопарк, программы регионального развития.

Обосновывается, что инструментарий региональной политики и государственного регулирования в странах с развитой рыночной экономикой за последнее время значительно диверсифицировался. Первоначально основное внимание уделялось предоставлению прямой финансовой помощи: оплачивалось до 50% финансируемого проекта. С развитием регионалистики и ее методов в развитых странах значительно шире используются косвенные меры региональной политики, направленные на увеличение инвестиционной привлекательности избранных территорий.

В мировой экономике развитые страны характеризуются высоким уровнем жизни населения, большим запасом произведенного капитала, лидерством в инновациях, конкурентоспособной экономикой. К их числу относят 24 промышленно развитые страны Северной Америки, Западной Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. Среди индустриальных наиболее существенную роль играют страны Группы 8 (G8), обеспечивающие половину мирового ВВП и международной торговли. Эти государства координируют свою экономическую и финансовую политику на ежегодных встречах, которые проводятся начиная с 1975 года. На Европейском континенте, где находятся 4 из 8 стран G8, наиболее значимым объединением является Европейский союз в составе 27 стран.

Международный валютный фонд выделяет в качестве экономически развитых стран следующие группы государств [1]:

1. «Узкий состав»: Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Кипр, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Исландия, Ирландия, Израиль, Италия, Япония, Южная Корея, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сингапур, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания, США.

2. «Широкий состав»: Андорра, Бермудские острова, Фарерские острова, Ватикан, Гон-

конг, Тайвань, Лихтенштейн, Монако и Сан-Марино.

Определим основные признаки развитых стран [2]:

1. ВВП на душу населения в среднем составляет не менее 20 тыс. долл. и постоянно растет. Это находит отражение в высоком уровне потребления, жизни населения, инвестиций. Социальная опора – «средний класс», разделяющий основополагающие ценности и традиции нации.

2. Отраслевая структура экономики развитых стран все больше смещается в сферу преобладания услуг и ярко выраженной тенденции превращения индустриальной экономики в постиндустриальную. Научно-технический прогресс оказывает значительное влияние на экономический рост и структуру экономики.

3. Сама структура бизнеса развитых стран неоднородна: ведущая роль в экономике принадлежит транснациональным корпорациям. Исключение составляет группа некоторых малых стран Европы, где нет ТНК мирового уровня. Однако для экономик развитых стран характерно также широкое распространение среднего и малого бизнеса как фактора экономической и социальной стабильности. В малом бизнесе занято до 2/3 экономически активного населения, он обеспечивает до 80% новых рабочих мест и воздействует на отраслевую структуру экономики.

4. Хозяйственный механизм развитых стран включает три уровня: спонтанно-рыночный, корпоративный и государственный. Ему соответствуют развитая система рыночных отношений и диверсифицированные методы государственного регулирования.

5. Государство в развитых странах – активный участник хозяйственной деятельности. Его целями являются формирование наиболее благоприятных условий для растущей капитализации и поддержание социально-экономической стабильности общества. Важнейшие средства государственного регулирования – административно-правовые (развитые системы хозяйственного права), налогово-бюджетные (средства бюджета и фондов социального страхования), денежно-кредитные и государственная собственность. Общей тенденцией с начала 60-х годов является снижение доли государственного сектора в ВВП в среднем с 9 до 7% [2], причем она концентрируется в основном в сфере инфраструктуры. Различия между странами по степени вмешательства государства в экономику определяются интенсивностью перераспределительных функций через его финансы: наиболее интенсивно – в Западной Европе, в меньшей степени – в США и Японии.

6. Экономика развитых стран характеризуется открытостью мировому хозяйству и либеральной организацией внешнеторгового режима. Лидерство в мировом производстве определяет их ведущую роль в торговле, международном движении капитала, валютно-расчетных отношениях. В области международной миграции рабочей силы развитые страны выступают как принимающая сторона (реципиент).

Внутренняя среда экономики развитых стран неоднородна: выделяются регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры, что предопределяет необходимость реализации государственной региональной политики (далее – ГРЭП). Ее объектами являются: экономический цикл, накопление капитала, занятость населения, денежное обращение, платежный баланс, цены, конкурентные и социальные отношения, подготовка и переподготовка кадров, окружающая среда и экология, внешне-экономические связи. Субъекты – наднациональные, национальные, центральные или федеральные, региональные, муниципальные или коммунальные (местные) органы управления, а также Центральный банк.

Выделим основные цели ГРЭП в странах с развитой рыночной экономикой:

1. Экономический рост.
2. Полная занятость.
3. Стабильный уровень цен и избегание резких колебаний.
4. Справедливое распределение доходов.
5. Охрана окружающей среды и природных ресурсов.

В развитых странах начало проведения ГРЭП связано с последствиями разрушительного кризиса 1929–1933 гг. (Великая экономическая депрессия), в ходе которого появились регионы, где ситуация оказалась критической и для экономики, и для населения в целом. В связи с этим в Великобритании и США начали разрабатываться программы, направленные на стабилизацию ситуации в кризисных регионах, развитие промышленного и сельскохозяйственного производства, организацию общественных работ.

В эволюции ГРЭП в странах с развитой рыночной экономикой можно выделить следующие этапы:

I этап охватывает 1930-е гг. и связан с необходимостью преодоления кризисных явлений в экономике, являясь по сути выравнивающим и стимулирующим. Объектами проводимой политики стали отсталые регионы, а основной целью – сокращение межрегиональных различий. К числу наиболее известных проектов начального периода относится программа развития региона долины реки Теннеси в США, образование единого органа для упорядочения индустриального развития Рурской области в Германии, создание польдеров на месте осушаемого залива Зейдерзе в Нидерландах. Стоит упомянуть опыт севера Швеции, где в 1920–1930-е гг. стимулировалось создание «территорий на болотах» (специальных сельскохозяйственных колоний) для преодоления последствий мирового экономического спада путем увеличения занятости населения и выпуска сельскохозяйственной продукции [6].

II этап ГРЭП приходится на вторую половину 1940–50-х гг. Он характеризуется спадом производства, что явилось следствием послевоенного экономического кризиса, который в наибольшей степени проявился в странах Западной Европы. Обратимся к Франции, где основными целями регионального регулирования того периода были: индустриализация аграрных территорий, реструктуризация в старопромышленных районах, ограничение экономического потенциала Парижа. Предпосылками такой политики являлись: значительные диспропорции в эконо-

мическом развитии регионов, которые усиливались из-за внутренних миграций, прогрессирующее старение населения и отток профессиональных кадров; большой уровень концентрации промышленности и населения в столичных районах [7].

III этап охватывает 1960–70-е гг. Это время ознаменовало начавшийся ускоренный экономический рост, и тогда была признана эффективность формирования региональной политики как таковой, которая получила распространение практически во всех развитых странах Запада. В Нидерландах во второй половине 1960-х гг. проблемные районы были переименованы в «районы стимулирования», выделены также «районы реструктуризации» – южная часть провинции Лимбург и окрестности Тилбурга, где было введено льготное инвестиционное регулирование.

IV этап ГРЭП приходится на середину 1970–90-х гг. В этот период произошло снижение активности в проведении региональной политики, так как основное внимание органов государственного регулирования сместилось в направлении отраслевой перестройки экономики, необходимость которой была связана со структурным кризисом. Наиболее кардинальные изменения в этом плане произошли в Великобритании, где после прихода к власти в 1979 г. консервативного правительства Маргарет Тэтчер было принято решение о сокращении расходов на региональную политику, значительном уменьшении числа районов помощи и ослаблении ограничений на размещение предприятий в густонаселенных районах. Вслед за Великобританией была значительно реконструирована селективная региональная политика других стран Западной Европы. Приведем пример Швеции, где в 1985 г. был принят акт «О региональной политике», провозгласивший сочетание экономической эффективности и социальной справедливости, то есть сочетание выравнивающего и поляризованного типов региональной политики (процветание общества всеобщего благосостояния). Основными целями селективной региональной политики стали: стимулирование предпринимательской активности, развитие сферы услуг, обеспечение занятости, повышение качества окружающей среды в любой части страны [5].

Здесь стоит выделить опыт Японии в этот период: основной задачей госрегулирования в региональной экономике явилась территориальная деконцентрация производства и науки. Еще в 1980 г. была сформулирована про-

грамма технополисов (у нас эта тенденция появляется только в настоящее время). Ее основной идеей стало рациональное сочетание науки и производства в пределах одного города, а за образец была принята американская Силиконовая долина в Калифорнии. Идея технополисов, выдвинутая Министерством внешней торговли и промышленности Японии, представляла собой попытку увязать решение проблем развития современного наукоемкого производства и сбалансирования территориальных пропорций.

V этап начинается с 1993 г. (подписание и принятие Маастрихтских соглашений): ГРЭП принимает межнациональный характер и осуществляется в рамках Европейского Союза. Ее основными целями считают:

обеспечение ускоренного развития стран ЕС, которые отстают от среднего уровня;

решение внутренних проблем регионального развития, существующих в отдельных странах ЕС. Намечается переход к политике поддержки крупных городов, но существуют значительные барьеры, предпринимаемые ЕС для обеспечения свободы конкуренции.

В Нидерландах осуществляется новая политика, включающая стимулирование развития Ранстадта, получившая название пространственной (а не региональной, как она именовалась ранее, когда ограничивала его развитие). С 1994 г. начинается отдельная программа URBAN, направленная на ликвидацию кризисных ареалов в городах. Среди них много кварталов в крупнейших центрах Западной Европы – Брюсселе, Вене, Берлине, Гренобле, Дублине, Амстердаме, Роттердаме, Турине. Помощь в рамках этой программы предоставляется и вне официально выделенных кризисных территорий, расширяя, таким образом, саму географию общей региональной политики. Хотя официально усилия направлены на кризисные ареалы городов, но они оказывают положительное воздействие на имидж указанных центров в целом, усиливая их глобальные конкурентоспособные позиции по сравнению с центрами «третьих» стран.

В целом отметим, что инструментарий региональной политики и государственного регулирования в странах с развитой рыночной экономикой за последнее время значительно диверсифицировался. Первоначально упор делался на предоставление прямой финансовой помощи: иногда оплачивалось свыше 50% стоимости проекта, стимулирующей экономический рост в депрессивном регионе.

С начала 90-х гг. значительно шире используются косвенные меры региональной политики, направленные на увеличение инвестиционной привлекательности избранных территорий, особенно в рамках единой региональной политики ЕС.

Развитие региональной политики в ЕС происходило параллельно с интеграцией новых стран в Союз. Одним из первых важных инструментов на пути его построения стала организация работы Европейского фонда регионального развития (ЕФРР) в 1972 г. одновременно с Комитетом по региональной политике. Так, на первый период деятельности (1975–1977 гг.) при составе 9 стран-участниц ЕС в рамках ГРЭП необходимо было сконцентрироваться на решении трех основных задач:

- 1) поддержка инвестиций в малые предприятия, создающие не менее 10 рабочих мест (20% инвестирования);
- 2) капиталовложения в рыночную инфраструктуру и развитие предприятия;
- 3) инвестиции в горные районы с аграрной направленностью.

По этим направлениям основную помощь получили проблемные районы Великобритании, Ирландии, Франции, Италии, а с 1981 г. и Греции. Интересно, что в 1979 г. было введено 5% неэквотируемое финансирование специальных проектов или программ, которое получала любая страна на свое внутреннее развитие. Однако с 1984 г. это финансирование было заменено целевым субсидированием, шедшим по двум направлениям: с одной стороны, инвестиции получали те страны, которые правильно и своевременно заполняли свои заявки на внутренние программы регионального развития, с другой стороны, их получили также те страны-участницы на свои проекты, которые были актуальны для ЕС в тот момент. В этот период начали реализовываться специальные региональные межгосударственные программы:

- 1) «STAR» – создание в депрессивных районах систем коммуникаций (1987 г.);
- 2) «VALOREN» – освоение энергетического потенциала отсталых территорий (1987 г.);
- 3) «RENAVAL» – поддержка регионов с традиционным для них судостроением (1988 г.);
- 4) «RESIDER» – финансирование регионов с черной металлургией (1988 г.).

Кроме рассмотренных программ «STAR», «VALOREN» и «RESIDER» суммарным объемом 1,7 млрд экю, в течение 1990–1993 гг. вступили в действие еще десять межгосудар-

ственных программ с финансовым вкладом ЕС в 3,5 млрд экю (здесь и далее – экю: валюта указана именно на период ее конвертации, далее – евро), в т. ч. [8]:

1) «RESHAR» – поддержка угледобывающей отрасли, а также оказание различных социальных преференций рабочим, занятым на таких предприятиях;

2) «ENVIREG» – внедрение наилучших способов очистки грязной воды на морских побережьях в бассейне Средиземного моря, особенно там, где предполагается развивать туризм, сокращение загрязнения морской воды, возникающего от мытья кораблей и от промышленных стоков. Особое внимание эти программы уделяют выбору технологий и эксплуатации установок;

3) «STRIDE» – расширение возможностей регионов в сфере научных исследований и создания технологий (НИОКР), помощь исследовательским учреждениям и промышленности, развитие сотрудничества, лучшее использование местного потенциала. Акцент в программе сделан на развитие локального спроса на научные исследования, на усиление базы для адаптации образования и профессионального обучения к нуждам производственного сектора.

В этот же период была проведена реформа структурных фондов ЕС, проработан механизм реализации наднациональной региональной политики, уточнены ее цели и задачи. Так, на местах стало осуществляться ее самостоятельное ведение, но координирующие функции были оставлены. В период с 1989-го по 1993 г. объем финансирования достиг 14 млрд экю ежегодно, став в 30 раз больше, чем за 15 лет до этого [8].

Последующее развитие происходило в направлении сокращения разрывов между регионами, приведения всех членов ЕС к принятому стандарту социального и экономического развития. Последующие изменения – создание Евросоюза (1993 г.), присоединение экономически развитых Швеции, Финляндии, Австрии (1995 г.), а затем гораздо менее развитых государств в 2004–2007 гг. – заставили пересмотреть дальнейшую стратегию и сделать механизмы ее реализации более прозрачными. Бюджеты стали возрастать в арифметической прогрессии: 1) 1994–1999 гг.: 32 млрд экю; 2) 2000–2006 гг.: 38 млрд евро; 3) перспектива на 2007–2013 гг. – 50 млрд евро [9].

В настоящее время (2007–2013 гг.) в странах Западной Европы активная региональная

политика осуществляется в зависимости от типа групп стран [3]:

- первая группа – страны «сплочения». К ним относятся Ирландия, Греция, Португалия и Испания. Они являются относительно слабо развитыми странами ЕС, на их территории расположены самые бедные регионы в Западной Европе;

- вторая группа – страны «высокой дифференциации». Данную группу образуют Германия и Италия, которые характеризуются существенными внутренними различиями в уровне развития территорий – между севером и югом Италии, а также между «старыми» и «новыми» землями Германии;

- третья группа – Скандинавские страны (включают Финляндию и Швецию). Эти государства отличаются низкой плотностью населения, существенной удаленностью населенных пунктов друг от друга;

- четвертая группа – страны Северной Европы, включают Австрию, Францию, Данию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург, Великобританию. Главные региональные проблемы, имеющиеся в этих странах, связаны с происходящими структурными изменениями экономики, региональными проблемами занятости.

На настоящий момент инвестирование региональной политики (взяв курс на «политику сплочения») стран Европы осуществляется через три финансовых инструмента: структурные фонды ЕФРР и ЕСФ, а также созданный в 1993 г. Фонд сплочения. Ассигнования из него получают страны, ВВП которых не более 90% от среднего по ЕС; это все 12 «новых» стран, в том числе Португалия, Греция. Структурные фонды призваны сокращать региональные различия и способствовать наднациональному сотрудничеству, а также развивать программы по трансъевропейским трассам, охране окружающей среды, альтернативной энергетике. Постепенно эти программы начали сокращаться (в данном случае речь идет о программах RESIDER II, RESHAR II, INTERREG II, LEADER II – продолжении одноименных программ). Так, в период с 1994-го по 1999 г. продлена была лишь часть ранее существовавших программ. Однако получили свое развитие новые программы: «URBAN» (социально-экономическое оздоровление городов), «CONVER» (создание районов с доминированием военно-промышленного комплекса) и др. Еще часть программ была разделена на несколько частей, например «INTERREG». Сейчас продолжается та же

тенденция, но с еще большей модернизацией ранее существовавших программ.

В 2007–2013 гг. в рамках региональной политики сплочения планируется выделить 347,4 млрд евро: из них 81,5% планируется на мероприятия по «региональной конвергенции», 16% – на «региональную конкурентоспособность и занятость», 2,5% на мероприятия по «европейскому территориальному сотрудничеству» [8]. Финансирование осуществляется силами нескольких сотен программ, объединяющих в своей совокупности около 2 млн отдельных проектов. Выделение средств происходит следующим образом: сначала идут небольшие авансовые платежи, потом инвестиции во время проекта и окончательное поступление денежных средств на этапе завершения, когда документы представлены на уровень ЕС.

После мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. Еврокомиссия предложила более усовершенствованные формы получения ассигнований на различные программы региональной политики. Например, в 2009 г. за счет таких фондов удавалось обеспечить 100% финансирования, тогда как обязательная часть в 15-50% (в зависимости от региона) могла быть оплачена после 2010 г. Также увеличились и авансовые платежи: в 2007–2008 гг. авансовые платежи ЕФРР и ЕСФ составили 5%, а Фонда сплочения – от 5 до 6,5%. Кроме того, было объявлено о продлении срока завершения расходования средств с предыдущих программ. Поскольку в период 2000–2006 гг. было востребовано 87,5% отчислений на региональную политику (а не все 100%), то это решение коснулось 385 из 555 программ [8].

Все примеры, приведенные выше, являются по большей части общими тенденциями и подходят в основном для стратегического планирования развития территорий различного уровня. В рамках данной статьи авторы предлагают обратиться к возможной адаптации региональной экономической политики в странах с развитой рыночной экономикой к условиям России.

Одним из наиболее выдающихся событий современной истории регионалистики является разработка и реализация масштабной региональной программы – программы развития долины реки Тенесси (США), которая продолжает свое функционирование по настоящее время. Она является комплексной целевой программой, которая предусматривает развитие территорий в долине реки Тенесси и

предполагает совместное решение ряда частных задач, в числе которых можно выделить освоение потенциальных гидроэнергетических ресурсов, расширение водоемов, а также создание новых искусственных водоемов с целью смягчения засушливого климата и создания источников воды для искусственного орошения сельскохозяйственных угодий, комплексную мелиорацию земель, рост производства сельскохозяйственной продукции, улучшение условий судоходства на реке Тенесси и развитие сети транспортных коммуникаций региона, совершенствование условий жизни населения, создание новых рабочих мест, создание зон отдыха, улучшение экологической обстановки. С нашей точки зрения представляется весьма важным, что для управления был создан специальный орган – Администрация по выполнению данной программы. Первоочередными мероприятиями, которые она начала проводить в жизнь, было строительство каскада гидроэлектростанций. После окончания строительства администрация начала отпуск электроэнергии по низким ценам, несмотря на возражения частных энергетических компаний, и было дано обязательство сохранять такой уровень цен в течение длительного срока. Низкие цены на электроэнергию привлекли в регион значительное количество частных предпринимателей и привели к значительному росту производства в регионе, а также к увеличению количества рабочих мест, созданию промышленной и социальной инфраструктуры. Предполагалось создать еще семь структур, подобных администрации долины Тенесси, но эти планы были свернуты после смерти президента США Ф. Рузвельта. Программа «Освоение и развитие ресурсов долины реки Тенесси» является выдающейся зарубежной программой регионального развития. Опыт ее разработки и осуществления выступает предметом изучения в американских университетах и бизнес-центрах.

Следует отметить, что сам термин «программа» в американском понимании имеет широкий спектр значений и может быть распространен, по существу, на любой вид управленческой деятельности – от тщательно проработанной системы проектов до простого выделения из бюджета некоторой суммы средств на финансирование мероприятий, имеющих порой довольно расплывчатый характер. Программы подразделяются на две основные категории: программы основной деятельности и программы обеспечивающей деятельности. К

первой категории относят программы, непосредственно направленные на предоставление населению каких-либо услуг, например по медицинскому обслуживанию, жилищному строительству, транспорту, связи, образованию и т. п. Ко второй категории относятся программы, предназначенные для развития административного обслуживания, подготовки кадров, эксплуатации оборудования, НИОКР, информационного обеспечения и т. п. Программы второй категории, как правило, предназначены для создания условий, требующихся для успешного выполнения программ основной деятельности [9].

В странах Западной Европы целевые программы применяются главным образом для развития производств с большим сроком окупаемости, не представляющих интереса для частного капитала. Другой формой участия государства в экономической жизни служит государственный заказ, предназначенный для поддержания традиционных отраслей промышленности – угольной, судостроительной, металлургической и т. д. Особый интерес представляет опыт применения региональных инвестиционных программ в Германии. Две трети территории страны охвачены целевыми программами по их развитию. Одно из основных охватываемых направлений – улучшение предпринимательского климата в регионах. В федеральных землях (особенно в новых, на востоке страны) сформирована, например, целевая программа «Улучшение региональной хозяйственной структуры», включающая в себя выделение субсидий как из федерального, так и из земельных бюджетов на развитие промышленности и инфраструктуры, что, в свою очередь, создает предпосылки для широкого развертывания инвестиционного процесса.

Обращаясь к вопросу об удачных примерах ГРЭП и ее эффективного применения в современных российских реалиях, необходимо выделить новые формы сотрудничества институтов власти и науки. В данном случае власть для своих территориальных образований выступает заказчиком инновационной инфраструктуры, а научный сектор является непосредственным исполнителем (как, например, в Японии, см. выше). К наиболее распространенным элементам инновационной инфраструктуры в регионах относятся:

1. Технопарковые структуры:

- научные парки, технологические и исследовательские парки;

- инновационные, инновационно-технологические и бизнес-инновационные центры;
- центры трансферта технологий;
- инкубаторы бизнеса и технологий;
- виртуальные инкубаторы;
- технополисы.

2. Информационно-технологические системы:

- базы научной и технологической информации;
- базы технико-юридической и технико-экономической информации.

Сейчас в мире существует большое количество разнообразных форм технопарковых структур. Между некоторыми из этих форм существуют принципиальные отличия, связанные с различным функциональным предназначением, спецификой организационной формы, спектром решаемых задач, в то время как между другими отличия носят скорее терминологический характер, иногда связанный с особенностями развития инновационной инфраструктуры в определенной стране и регионе.

Выделим наиболее распространенные группы технопарковых структур, успешно зарекомендовавшие себя в качестве инструмента ГРЭП в странах с развитой рыночной экономикой:

- инкубаторы;
- технопарки;
- технополисы.

Инкубаторы – многофункциональные комплексы, предоставляющие разнообразные услуги новым инновационным фирмам, находящимся на стадии возникновения и становления. Прародителем инкубаторов в сфере инновационной деятельности можно считать так называемые «творческие коммуны» архитекторов, дизайнеров, художников или мастеров народных промыслов. Эти коммуны, как правило, перестраивали занимаемые ими здания так, чтобы создать наиболее благоприятную для творчества и общения среду. Отличительной особенностью этих коммун, родиной которых считают Великобританию, является то, что они имели определенный набор услуг коллективного пользования.

Все инкубаторы, созданные и функционирующие с целью поддержки новых инновационных компаний, содействия инновационному предпринимательству, можно разделить на два основных вида. К первому относятся те, которые действуют как самостоятельные организации, ко второму – инкубаторы, входящие в состав технопарка.

Бизнес-инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг: предоставление в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства нежилых помещений; осуществление технической эксплуатации здания (части здания) бизнес-инкубатора; почтово-секретарские услуги; консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения; доступ к информационным базам данных.

В последнее время в связи с развитием электронного бизнеса, активным применением Интернет и других новых информационных технологий в производственной и управленческой практике выделяют как отдельный вид виртуальные инкубаторы, или «инкубаторы без стен». Они помогают оценить коммерческий потенциал инновационного проекта, рассматриваемого как основа для создания новой компании; провести соответствующие маркетинговые исследования; урегулировать отношения с материнской организацией (университетом, научно-исследовательским институтом и т. п.) по вопросам интеллектуальной собственности; разработать бизнес-план и общую стратегию бизнеса; найти партнерские организации, выступающие в роли поставщиков или потребителей инновационной продукции и т. д. Естественно, что «инкубаторы без стен» не предоставляют аренду помещений фирмам-клиентам. Однако достоинством виртуальности является то, что создание такого инкубатора по сравнению с традиционной формой сопряжено, как правило, с намного более скромными инвестициями.

Под технопарком понимается научно-производственный территориальный комплекс, главная задача которого состоит в формировании максимально благоприятной среды для развития малых и средних наукоемких инновационных фирм-клиентов. Понятие технопарка довольно близко понятию инкубатора в сфере инновационной деятельности. Оба эти элемента инновационной инфраструктуры представляют собой структуры, предназначенные для содействия развитию малых инновационных компаний, создания благоприятной, поддерживающей среды их функционирования. Различие между ними заключается в том, что спектр фирм-клиентов технопарков в отличие от инкубаторов не ограничивается только вновь создаваемыми и находящимися на самой ранней стадии разви-

тия инновационными компаниями. Их услугами пользуются малые и средние инновационные предприятия, находящиеся на различных стадиях коммерческого освоения научных знаний, ноу-хау и наукоемких технологий.

Основной структурной единицей технопарка является центр. Обычно в структуре технопарка представлены: а) инновационно-технологический центр; б) учебный центр; в) консультационный центр; г) информационный центр; д) маркетинговый центр; е) промышленная зона. Каждый из центров технопарка предоставляет специализированный набор услуг, например услуги по переподготовке специалистов, поиску и предоставлению информации по определенной технологии, юридические консультации и т. п. В состав технопарка в качестве его отдельного структурного элемента может входить и инкубатор. Необходимо отметить, что «парки» как элемент инновационной инфраструктуры в разных странах получили разные определения. Если в России за ними закрепилось название «технологические парки» («технопарки») или «научно-технологические парки», то в США эти структуры называются преимущественно «исследовательскими парками», в Великобритании – «научными парками», в КНР – «научно-промышленными парками».

Технополис, который нередко называют также научным городом или наукоградом, представляет собой крупную современную научно-промышленную зону, включающую университет или другие вузы, научно-исследовательские институты, а также жилые районы, оснащенные культурной и рекреационной инфраструктурой. Целью строительства наукоградов и технополисов является сосредоточение научных исследований в передовых отраслях, создание благоприятной среды для развития новых наукоемких производств в этих отраслях. Как правило, одним из критериев, которым должен удовлетворять технополис, является его расположение в живописных районах, гармония с природными условиями и местными традициями. В России есть немало достаточно успешных примеров создания и развития технополисов (Пущино, Дубна, Обнинск, в настоящее время – Сколково).

Одним из ключевых элементов инновационной инфраструктуры развитых стран являются информационно-технологические системы. Они основаны на базах данных, содержащих самую разнообразную информацию о субъектах и результатах инновационной дея-

тельности, включая информацию об инновационных продуктах, услугах, технологиях, научных и инновационных организациях, объектах интеллектуальной собственности и т. п. Примерами успешного функционирования этого элемента инновационной инфраструктуры являются информационно-технологические системы ARIST, CORDIS, EPIPOS, поддерживаемые странами Европейского Союза. Так, научно-технологическая информационная служба ARIST – это информационный инструмент для получения сведений о существующих на рынке инновационных технологиях. Он используется для установления контактов с инновационными организациями, обладающими соответствующей технологией, потенциальными клиентами. ARIST предоставляет целый ряд информационных услуг, которые можно разбить на три группы: 1) научная и технологическая информация для анализа того, какой стадии достигла определенная инновационная технология; 2) технико-юридическая информация для анализа промышленной собственности (патенты, торговые марки, полезные модели, национальные и зарубежные технические стандарты), а также законодательства, нормативно-правовых актов разных стран; 3) технико-экономическая информация, которая включает рыночные исследования поставок и дистрибуции.

К сожалению, ситуация в России с созданием и развитием технопарков очень противоречива и пока является неупорядоченным процессом (рис. 1), организаторы и участники которого пытаются пройти через большое количество экономических, финансовых, организационных и других препятствий. Обозначим основные проблемы создания и функционирования технопарков на территории нашей страны [11]: недостаточная государственная и региональная поддержка; низкая привлекательность технопарков для инвесторов; недостаточные преимущества для компаний-резидентов; отсутствие действенной системы стимулов для работы в них высококвалифицированных специалистов.

Особо стоит подчеркнуть, что создание самого технопарка и его эффективной инфраструктуры должно быть тесно связано с созданием конкурентных преимуществ региональной экономики. Для этого необходимо четко определить те коммерческие, социальные, макроэкономические и политические цели, которые преследует технопарк для того, чтобы не только стать одним из успешных коммерческих проектов в регионе, но и быть

потенциально привлекательным для внешних инвесторов и предпринимателей, которые будут вкладывать свои средства не только в технопарк, но и в регион в целом. Именно в отсутствие четко сформулированной стратегии технопарка, его функциональной структуры и привязки к конкурентным преимуще-

ствам территории, где прописывается экономическая выгода проекта, кроется проблема потери контроля за деятельностью технопарка. Для инвестора необходимо понимать: какую поддержку этому инструменту оказывает государство со своей стороны и как оно планирует его развивать.



Рис. 1. Пространственное размещение технопарковых структур в РФ (<http://minsvyaz.ru/>)

В заключение отметим, что с течением времени роль региональной политики в развитых странах все больше возрастает. Использование зарубежного опыта позволит и нашей стране произвести необходимую «пе-

резагрузку» в сфере региональной экономической политики, не набивая «шишек» и не теряя драгоценного времени, воспользовавшись апробированными результатами ГРЭП в других государствах.

Список литературы

1. <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/classif.htm>
2. Мировая экономика : учеб. пособие / Е. Г. Гужва, М. И. Лесная, А. В. Кондратьев, А. Н. Егоров. – СПб. : СПбГАСУ, 2009. – 116 с.
3. <http://laboureconomics.ru/regioneconomics/90-gosreg>
4. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=590>
5. Любовный В. А. Региональная экономика зарубежных стран / Институт макроэкономических исследований. – М., 2001.
6. Линник Т. Г. Регулирование регионального развития // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2002. – № 3-4.
7. Ларина Н. И., Кисельников А. А. Региональная политика в странах рыночной экономики. – М. : Экономика, 1998.
8. Региональная политика стран ЕС / под ред. А. В. Кузнецова / Центр европейских исследований ИМЭМО РАН. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.
9. <http://laboureconomics.ru/regioneconomics/107-experience>
10. <http://www.rae.ru/monographs/112-3774>
11. <http://www.rae.ru/forum2011/21/507>

A. E. Lapin*

**Lapin Anatoly, Doctor of Economic sciences, Professor of Ulyanovsk State University, Ulyanovsk
g.zueva@mail.ru*

G. S. Zueva*

**Zueva Galina, graduate student of Ulyanovsk State University, Ulyanovsk
g.zueva@mail.ru*

**GOVERNMENT REGULATION OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE COUNTRIES
WITH MARKET ECONOMY**

Key words: developed countries, competitive economy, government regulation, techno-park, programs of regional development.

The article proves that the tools of regional policy and government regulation in the countries with developed market economy have diversified greatly in recent years. Initially the general measure was the provision of direct financial help: up to 50% of the financed project was paid. With the development of regionalism and its methods in developed countries, indirect measures of regional policy received significantly wider application. Such measures are aimed at increasing the investment attractiveness of the selected areas.

© Латин А. Е., Зуева Г. С., 2012

МЕЗОУРОВЕНЬ
Региональное развитие

УДК 331.1

С. Д. Кукина***Кукина Светлана Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_eio@tolgas.ru

**АКТИВИЗАЦИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, сфера сервиса, инновация.

Рассматриваются практика выхода из кризиса в Самарской области и практический опыт реализации положений в области подготовки кадров для предприятий г. о. Тольятти в современных условиях.

Основные проблемы выхода из кризиса для Самарской области и г. о. Тольятти заключаются в привлечении инвестиционных ресурсов извне, в том числе и из-за границы.

Инвестиционные проекты, реализуемые в Самарской области, нацелены на решение актуальных социально-экономических задач региона и пользуются поддержкой правительства области, а в ряде случаев – поддержкой федерального бюджета.

Реализация большинства проектов подразумевает внедрение новейших технологий, что даст толчок развитию и модернизации всей региональной экономики.

Среди участников многих инвестиционных проектов губернии крупнейшие российские и транснациональные компании. Их готовность развивать свой бизнес на территории Самарской области – свидетельство высокого инвестиционного потенциала региона и созданного здесь благоприятного делового климата [1].

В настоящее время в Самарской области реализуются следующие инвестиционные проекты:

1. Создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа на территории Ставропольского района Самарской области.

2. Организация производства высокотехнологичных видов химической продукции (ОАО «КуйбышевАзот»).

3. Создание технопарка в сфере высоких технологий «Жигулевская долина» в Тольятти;

4. ОАО «Тольяттинский промышленно-технологический парк» (ОАО «ТПТП»).

5. Развитие технопарка в Самаре.

6. Областная целевая программа «Совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления и формирование кластера использования вторичных ресурсов на территории Самарской области» на 2010–2012 годы и на период до 2020 года.

7. Реконструкция (строительство) и модернизация объектов инфраструктурного комплекса международного аэропорта Курумоч (без учета инфраструктуры аэродрома).

8. Строительство в Самарской области птицеводческого комплекса с замкнутым циклом производства мяса бройлеров.

9. Свиноводческий комплекс на 12 тыс. тонн свинины в год в Красноармейском районе.

10. Строительство современного комплекса по производству и переработке мяса птицы (бройлер) производительностью 50 000 тонн в год в Сергиевском районе.

11. Строительство жилого микрорайона «Крутые ключи» в Самаре.

12. Строительство жилого массива «Березовка».

13. Строительство жилого района «Волгарь» в Куйбышевском районе Самары.

14. Строительство ледового Дворца спорта «Лада-Арена» в Тольятти.

15. Строительство транспортной развязки на пересечении Обводной автодороги и Южного шоссе в г. Тольятти.

16. Строительство мостового перехода «Кировский» через реку Самару.

17. «САМАРА-ЦЕНТР». ПРОЕКТ Комплексного развития территории в Октябрьском районе Самары [3].

Кроме перечисленного, в настоящее время большое внимание уделяется развитию агро-

промышленного комплекса региона, которому правительство Самарской области отводит особое место. Ведь от состояния этой отрасли зависят социальная стабильность и продовольственная безопасность региона, расположенного в зоне с климатическими рисками. Именно поэтому самарские села особенно нуждаются в модернизации. В области уже реализуется ряд крупных аграрных проектов общей стоимостью порядка 30 млрд рублей. Самарские банки при поддержке правительства губернии готовы предоставлять на развитие сферы АПК кредиты на условиях встречного финансирования.

В Самарской области в этой сфере реализуется 4 крупных инвестиционных проекта общей стоимостью более 30 млрд рублей:

1. ООО «Тимашевская птицефабрика» к 2013 году предполагает построить птицеводческий комплекс с замкнутым циклом производства мяса бройлеров, его проектная мощность составляет 110 тысяч тонн мяса птицы в год в убойном весе, объем инвестиций оценивается в 12 млрд рублей.

2. ООО «Доминат» ведет строительство свиноводческого комплекса на 12 тыс. тонн свинины в год стоимостью 2,8 млрд рублей. Сдать объект в эксплуатацию планируется к 2011 году. Этот проект активно поддерживается Россельхозбанком, который финансирует его.

3. Россельхозбанк также финансирует другой крупный инвестиционный проект – строительство птицефабрики мощностью 50 тысяч тонн в год. Его реализует самарская компания «Биотон». Инвестиции оцениваются в 6,5 млрд рублей. Сроки реализации – 2011–2013 гг.

4. Строительство современного комплекса по производству и переработке мяса птицы (бройлер) производительностью 50 тысяч тонн в год. Его реализацией занимается ОАО «Корпорация развития Самарской области». Сроки реализации проекта – 2010–2014 гг., инвестиции оцениваются в 12,6 млрд рублей [2].

В целях реструктуризации экономики моногородов, таких как г. Тольятти, основной акцент Правительство РФ делает не на поддержке занятости на неэффективных градообразующих предприятиях, а на реструктуризации этих предприятий, создании альтернативных рабочих мест, диверсификации экономики моногородов, в том числе через формирование отдельных программ по развитию малого бизнеса, включающих создание, с привлечением бюджетных средств, технопарков и бизнес-инкубаторов.

На сегодняшний день можно сказать, что период кризиса город Тольятти, включенный в список моногородов, преодолел. Хотя первоначальные инвестиционные проекты (технопарк, обширные бюджетные инвестиции и др.) были существенно откорректированы, программа помощи безработным в создании собственного бизнеса успешно реализована.

Целью Комплексного инвестиционного плана модернизации Тольятти на 2010–2020 годы является обеспечение устойчивого развития экономики, повышение уровня и качества жизни населения городского округа Тольятти [4].

Для достижения поставленных целей в период до 2020 года необходимо решение следующих приоритетных задач:

- диверсификация и модернизация экономики на новой технологической основе;
- создание импортозамещающих производств;
- создание новых высокопроизводительных высокотехнологичных рабочих мест;
- повышение инвестиционной привлекательности городского округа Тольятти;
- создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение эффективной занятости и роста доходов населения;
- увеличение доходной базы муниципального бюджета;
- налаживание эффективного межмуниципального взаимодействия.

Реализация мероприятий Комплексного инвестиционного плана осуществляется также через деятельность институтов инновационного развития, высших учебных заведений и научно-исследовательских организаций, предприятий и организаций области, объединений и ассоциаций малого и среднего предпринимательства, общественных организаций.

Система управления реализацией Комплексного инвестиционного плана предполагает:

- высокую степень включенности городского сообщества в реализацию плана;
- принцип кураторства проектов ответственными представителями мэрии г. о. Тольятти и правительства Самарской области;
- тесное взаимодействие муниципальных, областных и федеральных органов власти, общественности и бизнес-сообщества.

В модернизации экономики города примут участие ЗАО «Полад» с проектом по организации производства запасных частей к автомобилям «Ниссан», «Рено», «Фиат» и «Форд»,

ООО «Лифэлектросервис» – организация производства готовых лифтокомплексов.

Кроме того, в план войдут проекты строительства Ледового дворца «Лада-Арена» (ввод в эксплуатацию с декабря 2012 года перенесен на март 2013 г.), Поволжского православного института, завода по производству энергосберегающих светодиодных изделий, пеностекла, сеть многофункциональных центров, а также ряд проектов Тольяттинского государственного университета. Общая стоимость включаемых проектов составит 23 миллиарда рублей, при этом количество создаваемых рабочих мест остается на уровне 42 тысяч человек.

Некоторые проекты признаны нерентабельными либо приостановлены по инициативе инвестора (создание комплекса по производству и переработке мяса бройлеров, тепличного хозяйства, изготовление комплексов ультразвуковых тепловосчетчиков, портового элеватора, производство легковых грузовиков). У других проектов перенесены сроки реализации. К таковым относятся: строительство завода по производству лекарственных средств, создание Тольяттинского промышленно-технологического парка. Строительство транспортной развязки на пересечении Обводной автодороги и Южного шоссе перенесено сначала на 2011 год, теперь сроки еще двинулись, и все завит от денежных вливаний и действий и решений федерального центра. Мэрией г. о. Тольятти ведется работа по изъятию и выкупу земельных участков, находящихся в собственности у физических и юридических лиц, решен вопрос по самому большому участку в 2,4 га. Собственнику уже выплачено 15,3 миллиона рублей.

Таким образом, инвестиционная активность на территории Самарской области позволит избежать отрицательных тенденций и в стратегической перспективе будет способствовать ее развитию.

Индекс промышленного производства стал единственным показателем, где наблюдаются более низкие темпы роста по сравнению с 2010 годом. В целом по области этот показатель в 2011 году составил 106%, тогда как в 2010 году он был равен 115,2%, и первое место по индексу промышленного производства в 2011 году занял Тольятти (108,2%), который сохранил свои лидирующие позиции в сравнении с рейтингом 2010 года. Самара заняла вторую строчку рейтинга (104,7%), поднявшись с четвертого места в 2010 году, а третье место досталось Чапаевску, который в 2010 го-

ду находился среди аутсайдеров и занимал всего лишь седьмое место [5]. Основная заслуга здесь по-прежнему принадлежит АВТОВАЗу, так как предприятия других городов области нацелены на производство запчастей для него, и от его благосостояния зависят многие субъекты и предприятия.

От перспектив инновационно-инвестиционного роста не следует отставать и сфере образования.

Наличие проблемной ситуации в экономике требует незамедлительного участия в ее решении вузовских научных кадров. Сегодня студенты начиная с 3-го курса все активнее совмещают учебу с работой. Поэтому при организации образовательного процесса следует использовать инновационные методы обучения, чтобы направить их процесс мышления на усмотрение проблемы и постановку вопроса, вскрытие принципа и нахождение решения – логических характеристик следующих друг за другом звеньев познавательной задачи, связанных одной общей целью деятельности.

При работе по решению проблем в учебном процессе можно выделить следующие этапы:

- 1) столкновение учащихся с теоретической и практической трудностью;
- 2) оформление основного вопроса;
- 3) поиски решения, в случае необходимости расчленяемые вспомогательными вопросами на более мелкие этапы;
- 4) формулировка и закрепление полученного ответа;
- 5) применение его в ряде упражнений.

В настоящее время проблемное обучение оформилось в педагогическую технологию [6]. Цель технологии проблемного обучения: создание условий для развития у учащихся критического мышления, накопления опыта учебно-исследовательской деятельности, способности творчески осваивать новый опыт, способствовать поиску и определению учащимися собственных личностных смыслов и ценностных отношений.

Метод проектов как педагогический метод рассматривает проект в учебном процессе как специально организованный преподавателем и самостоятельно выполняемый учащимися комплекс действий, завершающихся созданием творческого продукта.

Метод проектов – совокупность учебно-познавательных приемов, которые позволяют решить ту или иную проблему в результате самостоятельных действий учащихся с обязательной презентацией этих результатов.

«Потребность в использовании метода проектов определяется двумя его предназначениями. Первое из них – метод проектов как способ формирования продуктивной, субъективно творческой деятельности. Второе – способ мотивированного усвоения содержания обучения» [8]. Основной предпосылкой к использованию метода проектов является наличие значимой в исследовательском, творческом плане проблемы, требующей интегрированного знания, исследовательского поиска для ее решения и возможность ее решения через создание продукта деятельности в самостоятельной групповой деятельности учащихся.

Цель проектного обучения состоит в том, чтобы создать условия, при которых студенты:

- 1) самостоятельно и охотно приобретают недостающие знания из разных источников;
- 2) учатся пользоваться приобретенными знаниями для решения познавательных и практических задач;
- 3) приобретают коммуникативные умения, работая в различных группах;
- 4) развивают у себя исследовательские умения (умения выявлять проблемы, сбора информации, наблюдения, проведения эксперимента, анализа, построения гипотез, обобщения);
- 5) развивают системное мышление.

Чтобы добиться такого результата, необходимо научить студентов самостоятельно мыслить, находить и решать проблемы, привлекая для этой цели знания из разных областей, умения прогнозировать результаты и возможные последствия разных вариантов решения, умения устанавливать причинно-следственные связи.

Критическое мышление – «направленное» мышление, поиск фактов, их анализ, размышления над их достоверностью, логическое выстраивание фактов для познания нового, для нахождения выхода из сомнения, формирования уверенности, основанной на аргументи-

рованном рассуждении. Критическое мышление означает мышление оценочное, рефлексивное. Это открытое мышление, не принимающее догм, развивающееся путем наложения новой информации на жизненный личный опыт.

Следует отличать критическое мышление от мышления творческого, которое не предусматривает оценочности, а предполагает продуцирование новых идей, очень часто выходящих за рамки жизненного опыта, внешних норм и правил. Провести четкую границу между критическим и творческим мышлением сложно. Можно сказать, что критическое мышление – это отправная точка для развития творческого мышления, более того, и критическое и творческое мышление развиваются в синтезе, взаимообусловленно. «Потребность в разрешении сомнения является постоянным и руководящим фактором во всем процессе критического мышления. Где нет вопроса или проблемы для разрешения или где нет затруднения, которое нужно преодолеть, поток мыслей идет наобум... Проблема устанавливает цель мысли, а цель контролирует процесс мышления» [7].

С нашей точки зрения, среди активных методов обучения следует выделить «Обучение сообща» по стратегии «Зигзаг 1» [9]. Ход занятия должен содержать последовательную цепочку: вызов – осмысление – рефлексия.

Спроектируем использование стратегии «зигзаг» при обучении студентов специальности 080401.65 «Товароведение и экспертиза товаров (в сфере производства и обращения непродовольственных товаров и сырья)».

Проект активная лекция по дисциплине «Организация и управление предприятием» предполагает следующие шаги в использование стратегии «зигзаг» [10] (табл. 1).

Таблица 1

Активные методы обучения. Стратегия «Зигзаг 1»

Стадия	Шаг	Процедура	Продолжительность, мин
Вызов	Шаг 1	Слайд-видео «Работа склада»	10
	Шаг 2	Формулировка вопросов и их фиксации на доске. Также фиксируются предварительные ответы	
Осмысление	Шаг 3	Создание рабочих групп, число которых должно соответствовать количеству зафиксированных вопросов	35
	Шаг 4	Каждой группе раздаются материалы по лекции. Этот шаг можно разнообразить предварительным домашним заданием по самостоятельному поиску материала	

Продолжение табл. 1

Стадия	Шаг	Процедура	Продолжительность, мин
	Шаг 5	Создание группы экспертов из членов группы для совместного изучения вопросов. Создание презентации по изученному вопросу	
	Шаг 6	Возвращение экспертов в группу. Представление презентации для группы	30
	Шаг 7	Обсуждение в группе. Ответы на вопросы членов группы	
Рефлексия	Шаг 8	Детализация: понятие – интерпретация. Фиксация полученных ответов на вопросы шага 1	15
	Шаг 9	По материалам занятия, а также УМП по дисциплине, слайд-лекции составляется конспект лекции с помощью графического организатора, форма которого выбирается самостоятельно	1 неделя
Возврат в вызов с последующей рефлексией	Шаг 9	Конспект лекции с помощью графического организатора, форма которого выбирается самостоятельно, презентуется на практическом занятии и в дальнейшем может быть использован при подготовке к зачету и государственному экзамену	90

Взаимосвязанное развитие личностного, предметного, функционального и тарификационного компонента [11] будущих специалистов позволит оказывать влияние на самоорганизацию и позднее оказывать влияние на формирование профессионального роста в условиях инновационной активности общества.

Таким образом, использование стратегии «зигзаг» на одной лекции позволяет активизировать профессиональную компетенцию обучающихся, что позволяет выпускникам полностью соответствовать требованиям рынка труда и значительно повысит их мобильность.

Список литературы

1. Кукина С. Д. Методологический подход к повышению квалификации персонала предприятий сферы услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. Выпуск № 2 (16). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011.
2. За克罗ма Родины // Инвестиции. Специальный выпуск. Самарская область. – 2011. – С. 102-103.
3. Инвестиционные проекты 2010 // Инвестиции. Специальный выпуск. Самарская область. – 2011. – С. 109-126.
4. Постановление правительства Самарской области «Об утверждении Комплексного инвестиционного плана модернизации городского округа Тольятти Самарской области на 2010–2020 годы» от 21 апреля 2010 г. № 160 // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан.
5. Составлен рейтинг городов Самарской области в 2011 году [Электронный ресурс] // <http://news.mail.ru/tag/266/>
6. Грудзинская Е. Ю., Марико В. В. Активные методы обучения в высшей школе : учебно-метод. материалы по программе повышения квалификации «Современные педагогические и информационные технологии». – Н. Новгород, 2007. – 182 с.
7. Загашев И. О., Заир-Бек С. И. Технология развития критического мышления : на правах монографии. – СПб. : Изд-во «Скифия», 2002.
8. Соколов В. М. Основы проектирования образовательных стандартов (методология, теория, практический опыт). – М. : Исслед. центр проблем качества подготовки специалистов, 1996. – 86 с.
9. Темпл Ч., Стил Дж., Мередит К. Чтение, письмо и обсуждение для любого учебного предмета (подготовлено в рамках проекта «Чтение и письмо для Критического мышления»). Пос. III. – М. : Изд-во «ИОО», 1997. – С. 26-29.
10. Кукина С. Д. Инновационный взгляд на формирование образовательного процесса в условиях реформирования системы высшего профессионального образования // Инновационные подходы к формированию основных образовательных программ в соответствии с требованиями ФГОС : сб. ст. межвуз. научно-метод. семинара / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012.

11. Кугель С. А., Лысова М. Ю. Профессиональный рост преподавателей вузов: проблемы исследования и управления / Международная школа социологии науки и техники ; Поволжский технологический институт сервиса. – СПб. – Тольятти, 1994.

S. D. Kukina*

**Kukina Svetlana, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

**ENHANCEMENT OF EDUCATION SECTOR AS A RESULT
OF INVESTMENT IN SAMARA REGION**

Key words: staff, staff management, service industry, innovation.

The article considers the crisis overcoming in Samara region and practical experience of implementing staff trainings for Togliatti industries in modern conditions.

© Кукина С. Д., 2012

УДК 338.48

Н. В. Погорелова***Погорелова Наталья Викторовна, аспирант**Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты
pogorelovanatali@mail.ru*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ С ПРОМЫШЛЕННОЙ И АГРАРНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИЕЙ

Ключевые слова: специализация региона, туризм, туристско-рекреационные ресурсы.

Развитие туризма в регионе с промышленной и аграрной специализацией, не имеющем объектов культурного наследия мирового и даже федерального уровня, является, по мнению многих исследователей, утопией. Имеющиеся ресурсные возможности, местный колорит, традиции, культура могут стать базой развития туристской индустрии, основой сбалансированного развития экономики региона.

В Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года заявлено, что стратегической целью развития туристско-рекреационного комплекса является создание конкурентоспособного туристского рынка, обеспечивающего наиболее полную реализацию туристско-рекреационного потенциала Ростовской области, широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах, а также повышение занятости и уровня доходов населения [1, с. 123].

В целом Ростовская область обладает всеми необходимыми ресурсами для развития

и становления современной индустрии гостеприимства. Выгодное географическое положение, благоприятные климатические условия в совокупности с развитой транспортной инфраструктурой, богатое историческое и культурное наследие наряду с традиционно высокоразвитыми промышленным и аграрным секторами создают предпосылки для развития в Ростовской области индустрии гостеприимства и рекреации.

На территории Ростовской области выделяют 5 туристско-рекреационных районов: Вешенский, Северо-Донецкий, Приазовский, Цимлянский и Маньчешский (рис. 1).

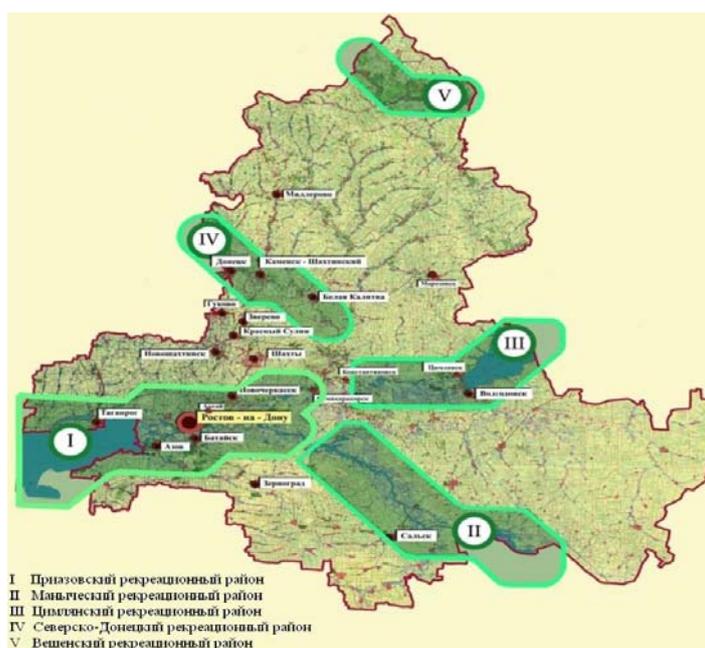


Рис. 1. Туристско-рекреационные районы Ростовской области¹

¹ По данным департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области, июнь 2011 года.

Наибольшая концентрация памятников истории и культуры отмечается в районе нижнего течения реки Дон (Приазовский рекреационный район). Прибрежные территории реки Дон и Таганрогского залива Азовского моря пользуются особенной привлекательностью для реализации инвестиционных проектов. Значительный потенциал имеет создание Приазовского туристского рекреационного комплекса на территории южного и северного побережья Таганрогского залива Азовского моря и участка Нижнего Дона.

Конфигурация этой группы территорий легла в основу туристского маршрута Донского края «Серебряная подкова Дона», включающего в себя познавательный, водный, экологический, сельский, этнографический и другие виды туризма и соединяющего важнейшие туристские центры Ростовской области. Перспективность развития территорий Нижнего Дона и южного побережья Таганрогского залива Азовского моря подтверждается данными исследований туристско-рекреационных зон (ТРЗ) России, проводимыми группой компаний БДО Юникон Консалтинг в 2007 году. В соответствии с результатами исследования Приазовье занимает 7-е место в общем рейтинге ТРЗ и 2-е среди морских, с количеством поездок 1,2 млн и долей рынка 4,2%. Наблюдательный совет Министерства спорта и туризма Российской Федерации одобрил включение приазовских инвестпроектов по строительству в Аксайском районе – спортивно-развлекательного комплекса «Всплеск» и курортно-спортивного комплекса «Донской» – в Федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». Это позволит привлечь в Ростовскую область средства федерального бюджета на развитие инфраструктуры туризма.

На территории Ростовской области 13 городов и населенных пунктов наделены статусом исторических населенных мест Российской Федерации, в том числе города Азов, Ростов-на-Дону, Новочеркасск, Таганрог, станции Вёшенская, Старочеркасская, Раздорская, Каргинская, хутор Недвиговка. Более 35 тыс. га их площади занимают 6 музеев-заповедников: ГУК РО «Азовский историко-археологический и палеонтологический музей-заповедник, ГУК РО «Таганрогский государственный литературный и историко-архитектурный музей-заповедник», ГУК РО «Археологический музей-заповедник «Танаис», Старочеркасская историко-архитектурный му-

зей-заповедник, ГУК РО «Раздорский этнографический музей-заповедник», Государственный музей-заповедник М. А. Шолохова. Данные памятники истории и археологии, расположенные на территории Приазовского и Вешенского рекреационных районов, имеют высокий познавательный интерес у российских и иностранных туристов

Цимлянский рекреационный район объединяет в себе территорию Волгодонского, Цимлянского и Константиновского районов, расположенных в восточной части Ростовской области. Исторически сложилось, что данные районы имеют четко выраженную аграрную и промышленную специализацию.

Волгодонск – пятый по величине город Ростовской области, крупнейший промышленный, образовательный и культурный центр востока региона. Волгодонск – город с многопрофильным промышленным потенциалом, с развитой энергетической, машиностроительной, химической и деревообрабатывающей промышленностью. С пуском в марте 2001 года Волгодонской АЭС он стал крупнейшим энергетическим центром юга России. Местонахождение Волгодонска в центре обширного аграрного региона с высокими потенциальными возможностями по производству сельскохозяйственной продукции дает ему возможность стать центром по внедрению передовых технологий переработки сельхозпродукции.

Волгодонской район можно считать уникальным. Здесь представлены почти все сферы деятельности сельскохозяйственного производства. В районе пять рисовых хозяйств, шесть виноградарских хозяйств, крупная птицефабрика, рыбхоз.

Цимлянский район и город Цимлянск – крупный промышленный центр востока области. 75% выпускаемой в районе продукции приходится на различные предприятия электроэнергетики, перерабатывающей, пищевой и легкой промышленности, металлообработки и машиностроения. Крупными предприятиями района являются Цимлянская ГЭС, ОАО «Цимлянские вина», ЗАО «Цимлянский судомеханический завод» и др. В районе работают ковровая и швейная фабрики, завод железобетонных изделий и целый ряд других промышленных предприятий.

Константиновский район – сельскохозяйственный. Развита зерноводство, виноградарство, животноводство и перерабатывающая промышленность.

Имея четко выраженную аграрную и промышленную специализацию, данные районы стремятся создать благоприятные экономические условия для развития туризма и удовлетворения спроса потребителей на туристские услуги путем формирования конкурентоспособного регионального туристского продукта, привлечения инвестиций в туристскую индустрию, развития материально-технической базы туризма, что позволит увеличить число прибывающих иностранных и российских туристов; расширить число рабочих мест, в том числе традиционно «женских»; активизировать развитие малого и среднего бизнеса; увеличить вклад субъектов индустрии туризма в формирование бюджета данных районов.

Цимлянский рекреационный район обладает базовыми ресурсами, необходимыми для развития внутреннего и въездного туризма. Однако следует признать, что в настоящее время в данном районе отсутствует организованная как единая система индустрия гостеприимства, способная оказать влияние на формирование туристских потоков и осуществлять обслуживание туристов на уровне мировых стандартов.

На сегодняшний день места размещения, расположенные непосредственно в Волгодонске, Цимлянске и Константиновске, преимущественно (свыше 50%) задействованы в деловом туризме. Притом что деловой туризм является перспективным направлением, он в существенной степени зависит от реализации на территории г. Волгодонска крупных инвестиционных проектов. Поток делового туризма на сегодняшний день преимущественно определяется:

- реализацией проектов по вводу в действие энергоблоков Ростовской АЭС;
- развитием торговли и зернового трейдинга (г. Волгодонск является торгово-промышленным центром двенадцати сельских районов).

Следует учитывать, что после завершения инвестиционных проектов по вводу в действие энергоблоков АЭС поток делового туризма сократится. Для нейтрализации этого эффекта необходимо развивать дополнительные виды туризма.

Перспективными направлениями развития туризма в Цимлянском рекреационном районе, способствующими увеличению турпотока, могут стать:

- промышленный туризм;
- познавательный (историко-культурный) туризм;

- водный и рекреационный туризм;
- событийный, этнографический, сельский туризм.

Промышленный туризм – это не только модное развлечение, но и возможность познать район изнутри. Развитию промышленного туризма на территории Цимлянского рекреационного района будут способствовать экскурсионные маршруты, на которых специалисты предприятий («Атоммаш», Волгодонская АЭС, «Завод цимлянских вин» и др.) расскажут и покажут технологический и производственный процесс.

На территории Цимлянского рекреационного района есть достаточно яркие следы культурного наследия, которые могут представлять интерес для туристов (начиная от Саркела и троп «шелкового пути», скульптурной группы «Казачьи» (объект культурного наследия федерального значения) и заканчивая «очагами» казачьей культуры (Музей истории донской народной культуры, ремесел и быта)).

Для поддержки данного направления необходимо реализовать следующие задачи:

- обеспечить поддержку реконструкции и популяризации объектов историко-культурного наследия, расположенных на территории рекреационного района;
- разработать, апробировать и внедрить новые туристско-экскурсионные маршруты;
- обеспечить информационную поддержку популяризации объектов историко-культурного наследия.

Цимлянский рекреационный район имеет перспективы в развитии водных видов туризма, с которыми связывают свой отдых большинство туристов. С точки зрения формирования эффективного туристского проекта администрации города Волгодонска целесообразно выступить инициатором создания единой туристской программы для тех муниципальных образований Ростовской области, которые расположены на берегах Цимлянского водохранилища. Объединенный проект должен иметь несколько направлений маршрутов – от семейного отдыха и рыбалки на побережье Цимлянского водохранилища до туров по воде к местам, связанным с хазарской культурой и бытом донских казаков.

Также должны быть представлены варианты туристских маршрутов на плотках, байдарках, лодках по реке Дон и Цимлянскому водохранилищу. Для развития водного туризма требуется разработка водных маршрутов разных категорий сложности. Для под-

держки данного направления целесообразно решить следующие задачи:

- реконструировать причалы для швартовки пассажирских судов (теплоходов, яхт, скоростных судов);

- благоустроить пляжи, связанные с возможными маршрутами водного туризма.

Событийный туризм – один из самых «удачных» способов позиционирования туристской территории. Проведение фестивалей, праздников и других тематических мероприятий способно привлечь на территорию рекреационного района большое количество туристов, многие из которых в дальнейшем могут оценить другие достоинства территории (туристы, привлеченные изначально событийным туризмом, нередко интересуются этнографическими или рекреационными туристскими предложениями территории).

Этнографический туризм имеет перспективы развития в районе, так как первое, что привлекает туриста, отдыхающего на Дону, это знакомство с неповторимым колоритом казачьих станиц, донским фольклором, ремеслами, казачьей кухней.

Сельский туризм в Ростовской области неразрывно связан с изучением быта, культуры и традиций донского казачества. В этой связи характерным преимуществом является синтез двух направлений туризма: сельского и этнографического, причем на благо их развития работают и интересные событийные мероприятия. Применительно к Цимлянскому рекреационному району для развития сельского туризма возможно пребывание туристов на территории сельского поселения, где туристы могут отдохнуть на казачьем подворье, насладиться донскими пейзажами и удачно порыбачить на утренней зорьке, поучаствовать в изготовлении домашнего вина и наливки, приготовить блюда донской казачьей кухни, наколоть дров и сложить по-

ленницу, покормить домашнюю скотину и птицу...

Многочисленные хутора и станицы, крестьянские подворья, фермерские хозяйства, бескрайние степные просторы, самобытные фольклорные программы, знаменитая донская кухня, традиционное гостеприимство и радушие могут стать основой развития сельского туризма на территории Цимлянского рекреационного района.

Таким образом, для сбалансированного развития экономики региона, создания конкурентоспособного туристского рынка, обеспечивающего наиболее полную реализацию туристско-рекреационного потенциала, для разработки межмуниципальных программ развития туристской индустрии в районе с четко выраженной аграрной и промышленной специализацией необходим анализ туристских ресурсов и развитие на их основе всех секторов и направлений туризма с учетом исторически сложившейся специализации. Прогнозируемый спад уровня делового туризма в общем объеме туристско-рекреационных услуг в регионе после завершения строительства крупных инвестиционных проектов в регионе должен быть компенсирован увеличением темпов роста иных видов туризма, в том числе промышленного, познавательного (историко-культурного), водного, рекреационного, событийного, этнографического и сельского, отражающих ресурсные возможности, местный колорит, традиции, культуру и специализацию региона. Ключевой и практической задачей туристской политики региона с аграрной и промышленной специализацией является не только создание и продвижение регионального туристского продукта на рынок, но и формирование уникального торгового предложения с учетом специализации и ресурсного потенциала региона.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года.
2. Стратегия социально-экономического развития города Волгодонска до 2020 года.
3. Материалы сайта <http://dontourism.ru>

N. V. Pogorelova*

**Pogorelova Natalya, graduate student of
South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty
pogorelovanatali@mail.ru*

**PROSPECTS FOR TOURISM DEVELOPMENT IN THE REGION
WITH INDUSTRIAL AND AGRICULTURAL SPECIALIZATION**

Key words: specialization of the region, tourism, tourist and recreational resources.

The development of tourism in the region with the industrial and agricultural specialization, not having the cultural heritage of global or even federal level, is considered utopian by many researchers. At the same time, existing resource opportunities, local color, tradition and culture can become the basis of the tourism industry, and also the basis of balanced economic development of the region.

© Погорелова Н. В., 2012

УДК 330.341.44:332

В. Н. Чайников*

**Чайников Валерий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент
Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, г. Чебоксары
chvn66r@mail.ru*

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Ключевые слова: экономика региона, конкурентоспособность, кластер, концепция управления, стратегия.

В настоящее время известны различные подходы к управлению региональной конкурентоспособностью региона, в том числе кластерный подход, являющийся действенным инструментом управления экономикой региона. Реализация такого стратегического приоритета российских регионов как повышение их конкурентоспособности требует разработки концепции управления конкурентоспособностью экономики региона. Данная концепция на основе кластерного подхода позволит реализовать конкурентные преимущества региона в полной мере.

Среди проблем социально-экономического развития Чувашской Республики, отмеченных в стратегии на период до 2020 года, к наиболее сложной в решении следует отнести проблему повышения конкурентоспособности производимых на ее территории товаров и услуг. Мировая практика и опыт самой России наглядно показывают, что максимальная эффективность, обеспечивающая устойчивый экономический рост и благосостояние народа (уровень жизни населения), достигается только при условии высокого уровня конкурентоспособности региона [1]. В современных условиях Чувашии необходимо осуществлять комплекс мер по укреплению своих конкурентных позиций на российском и мировом рынках, создавать высокотехнологичную, инвестиционно-восприимчивую и динамично развивающуюся экономику, исходя из собственного потенциала, сравнительных преимуществ республики, целенаправленной инвестиционной политики и активного привлечения инвестиционного капитала во всех сферах жизнедеятельности, создающих мультипликативный эффект, формирующих ускоренный социально-экономический рост [2].

Исходя из поставленных целей и задач, органами государственной власти Чувашской Республики в стратегии ее развития сформулирован главный стратегический приоритет – достижение мировых стандартов жизни населения региона на основе формирования модели конкурентоспособной экономики, обладающей потенциалом динамичного роста. В

условиях усиления межрегиональной конкуренции и ускорения процессов глобализации хозяйственных связей российских регионов задача обеспечения их конкурентоспособности становится первоочередной не только для экономики отдельных субъектов РФ, но и страны в целом. Важная роль в решении этой задачи принадлежит разработке концепции управления конкурентоспособностью региона, которая должна выявить и обосновать в ходе анализа принципиально важные ключевые проблемы и направления ее развития. Главной целью концепции является формирование организационно-управленческого механизма, обеспечивающего в конечном счете достижение для населения Чувашской Республики достойного уровня жизни и его постоянное улучшение в долгосрочной перспективе. При этом разрабатываемая концепция должна формироваться на принципе научной обоснованности, базирующейся на учете знаний и тенденций научно-технического и экономического развития всех объективных условий и специфических особенностей конкретной территории. Основным императив разрабатываемой концепции должен основываться на использовании современной методологии, предусматривающей комплексное использование научных подходов, методов и технологий разработок. Уровень научной обоснованности концепции управления конкурентоспособностью региона будет повышаться по мере развития теории конкурентного менеджмента и совершенствования методов управления.

Соблюдение этого важного требования достигается применением современных информационных технологий, прогрессивных процедур и методов осуществления оптимального управления. Кроме того, для достижения высокого качества концепции формирования управления конкурентоспособностью региональной экономики необходимо обеспечить общедоступную методологическую базу по всему спектру проблем и задач, относящихся к развитию конкурентоспособности региона.

Одним из главных исходных условий в организации процесса эффективного управления конкурентоспособности региона является наличие или отсутствие разработанной стратегии в зависимости от организационных форм ее экономики. Сегодня возникают новые требования к управлению конкурентоспособностью и соответствующим стратегиям. Стратегия повышения конкурентоспособности экономики региона должны стать стратегией его позиционирования на мировых рынках, активным участником мирового рынка. Здесь важно осознать, что формирование и реализация глобально интегрированного, конкурентоспособного региона на основе кластеризации его экономики дает возможность создания эффективной системы ее управления, нацеленной в конечном счете на достижение конечной поставленной цели – повышение качества жизни населения. Наряду с имеющейся общей стратегией долгосрочного социально-экономического развития необходимо формирование отдельной стратегии по такому важному и приоритетному направлению согласно видению как глобально интегрированного, конкурентоспособного региона. Следует отметить, что эта стратегия тесно связана с общей стратегией развития экономики региона, и они дополняют друг друга.

Таким образом, стратегия должна рассматриваться не как самоцель, а как средство решения главного приоритетного стратегического направления социально-экономического развития региона в долгосрочном периоде.

Сложность решения задачи формирования глобально интегрированного, конкурентоспособного региона состоит в необходимости создания на базе существующих ресурсов устойчивых конкурентных преимуществ, позволяющих не только сохранить имеющуюся региональную конкурентоспособность на отечественном рынке, но и повысить ее до уровня мировых лидеров. Важность создания та-

кой стратегии исследуемого региона, на наш взгляд, определяется необходимостью властных региональных структур перехода от системы управления функционированием региона к системе управления его стратегическим развитием, который предполагает не только количественный рост, но и качественное улучшение социально-экономических показателей территории, ориентированной на внутренние источники развития, и носит стратегический характер.

При этом задача формирования стратегии повышения конкурентоспособности региона на национальном и мировом рынках должна включать поиск методов и механизмов создания новых устойчивых стратегических конкурентных преимуществ. Основой такого подхода может стать, на наш взгляд, стратегия формирования конкурентоспособности региональной экономики на основе ее кластерного развития.

В современных условиях глобальной конкуренции, достижения новых и поддержания существующих конкурентных преимуществ регионов требуется создание адаптивной системы управления региональной конкурентоспособностью, ориентированной на кластерное развитие экономики.

Таким образом, на основе результатов уточнения научно-методических основ стратегического управления, анализа научных подходов и выявленных предпосылок нами разработана концепция управления конкурентоспособностью региональной экономики, основанной на ее кластерной организации, схема взаимосвязи составляющих которой представлена на рис. 1. Систематизированная с учетом региональных особенностей кластерной политики концепция представляет собой научно обоснованную, последовательно выстроенную совокупность стратегических целей исследуемого региона, включающего видение его администрации, кластерную политику, стратегию и концептуальный подход ее реализации путем формирования интегрированной системы управления конкурентоспособностью региона.

Разработанная концепция (рис. 1) наглядно иллюстрирует логически взаимосвязанный переход от видения к стратегии и ее практической реализации через такой инструмент, как система управления региональной конкурентоспособностью.



Рис. 1. Схема взаимосвязи элементов концепции управления конкурентоспособностью экономики региона (на примере Чувашской Республики)

Кроме того, предложенная концепция управления региональной конкурентоспособностью учитывает современные тенденции развития региональных кластеров и позволяет

эффективно использовать их конкурентные преимущества кластерного подхода организации экономики региона.

Список литературы

1. Андреева Л., Миргородская Е. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики // Экономист. – 2004. – № 1. – С. 81-88.
2. Стратегия социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года. Режим доступа: <http://www.protown.ru/russia/obl/articles/7285.html>
3. Шеховцева Л. С. Конкурентоспособность региона: факторы и методы создания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4 (24). – С. 11-16.
4. Мазилкина Е. И. Управление конкурентоспособностью : учеб. пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – М. : Омега-Л, 2007. – 325 с.

V. N. Chainikov*

**Chainikov Valery, PhD in Economics, Associate Professor of Chuvash State University of I.N. Ulyanov, Cheboksary chvn66r@mail.ru*

CONCEPT OF REGIONAL ECONOMIC COMPETITIVENESS BASED ON CLUSTER APPROACH (BY EXAMPLE OF CHUVASHIA)

Key words: regional economy, competitiveness, cluster, management concept, strategy.

At present there exist various approaches to the management of regional competitiveness, including the cluster approach, used as effective tool for managing the economy of the region. Increasing regional competitiveness is regarded as strategic priority for the Russian regions. Realization of this program requires the development of management concept for stimulating competitiveness of the regional economy. This concept is based on the cluster approach, used to reveal the competitive advantages of the region in full.

© Чайников В. Н., 2012

УДК 338.465.2

Е. В. Баимачникова*

*Баимачникова Елена Валентиновна, д.э.н., профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru

Л. А. Абрамова*

*Абрамова Любовь Андреевна, ассистент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
lyubov1109@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, сфера услуг, проблемы коммерциализации интеллектуальных ресурсов.

Несмотря на значительный опыт отечественных и зарубежных ученых в области формирования, развития и оценки эффективности использования интеллектуальных ресурсов, постоянно меняющиеся рыночные условия функционирования предприятий вызывают необходимость адаптации существующих инструментов и постоянного совершенствования методологической базы.

Преимущества и доходность предприятий сферы услуг в большей мере зависят от эффективного использования неосязаемых, интеллектуальных ресурсов. Однако для многих отечественных предпринимателей интеллектуальный потенциал как важный элемент национального богатства пока слабо ориенти-

рован на полноценное вовлечение в хозяйственную деятельность [1].

Основные проблемы, возникающие в процессе оценки эффективности использования интеллектуальных ресурсов, обусловлены в первую очередь особенностями данного вида ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

Особенности интеллектуальных ресурсов

Особенность интеллектуальных ресурсов	Характеристика
1	2
Интеллектуальный, творческий характер	Выражается в том, что их реализация требует значительных затрат созидательно-креативной творческой энергии индивидуума. В результате этой энергии происходит формирование прибавочного интеллектуального продукта
Совмещение производства и потребления	С одной стороны, человек все глубже втягивается в производственные процессы, а с другой – деятельность на рабочем месте во все большей степени предполагает потребление информации и усвоение знаний, полученных другими людьми. В результате происходит размывание границ между производительных и непроизводительным трудом и в конечном счете – между производством и потреблением
Уникальность, высокая степень новизны результатов	Интеллектуальная деятельность направлена на изобретательство, получение новизны как совокупности свойств. Новизна способствует повышению качества и конкурентоспособности услуги с учетом временного фактора и жизненного цикла услуги
Наличие синергетического эффекта	Объединение личного интеллектуального потенциала (ЛИП) сотрудников в процессе выполнения творческой задачи характеризуется конструктивным синергетическим эффектом, при котором $ЛИП\ 1 + ЛИП\ 2 > 2\ ЛИП$. Синергетический эффект может быть и деструктивным при отрицательном влиянии корпоративной культуры организации, ее интеллектуальной среды, информационных технологий, психологической несовместимости участников творческой группы

Продолжение табл. 1

1	2
Потребность в интеллектуальном потенциале	Интеллектуальный потенциал сотрудников как совокупность знаний, опыта и креативных способностей выступает в качестве своеобразных средств производства
Полное или частичное отсутствие материального воплощения	Связано с тем, что творческий процесс имеет эндогенный характер, так же как и его результаты, которые формализуются посредством перенесения знаний на материальный носитель, который в отрыве от создателя знаний в значительной степени теряет свою полезность
Непрерывность, динамический характер	Выражается в том, что сотрудник, находясь под воздействием творческой задачи, не перестает ею заниматься даже после окончания рабочего дня. Получение каких-то творческих результатов автоматически вызывает их диалектическое развитие, поэтому процесс создания нового в рамках общества не прекращается
Значительная потребность в информационном обеспечении	В качестве входящего потока ресурсов в творческой интеллектуальной деятельности в основной массе используются существующие знания, данные и информация. Именно в процессе обработки этих ресурсов получается прибавочный интеллектуальный продукт как следствие затраченной энергии, что обуславливает высокую потребность креативной деятельности в соответствующем информационном обеспечении
Охват всех служб и подразделений предприятия	Творческая деятельность пронизывает все службы и подразделения предприятия. Это связано с непрерывным созданием научных, технико-технологических идей, технологий анализа рынков, маркетинговых инструментов, методик финансового анализа, технологий стимулирования развития персонала и т. п.
Зависимость от интеллектуальной активности	Именно в процессе приложения интеллектуальной активности происходит преобразование личного интеллектуального потенциала в прибавочный интеллектуальный продукт

Субъектами оценки эффективности использования интеллектуальных ресурсов выступают руководители всех служб и подразделений предприятия, а также высшее руководство. Особенности субъектов оценки являются наличие высокой квалификации, экономического и юридического образования, способность хорошо понимать сущность и специфику объекта оценки. Важное значение имеет способность менеджеров выдвигать новые идеи и работать в новых областях науки и техники без постоянного контроля вышестоя-

щего руководства. Новаторство и инициатива становятся доминирующими факторами успешной работы.

В связи с тем, что вопросы эффективности использования интеллектуальных ресурсов считаются новым и недостаточно разработанным направлением в экономической науке, практическая деятельность осложняется рядом проблем. В табл. 2 представлен комплекс существующих проблем эффективности использования интеллектуальных ресурсов.

Таблица 2

Комплекс проблем эффективности использования интеллектуальных ресурсов предприятиями сферы услуг

Наименование проблемы	Характер проявления (причины возникновения)	Пути устранения
1	2	3
Непонимание сущности интеллектуальных ресурсов	До сих пор не сформировалось единого мнения по проблеме определения сущности и структуры интеллектуальных ресурсов, что затрудняет процесс оценки эффективности их использования	Исследование теоретических подходов с целью уточнения сущности и структуры интеллектуальных ресурсов
Сложность разработки внутрифирменной структуры интеллектуальных ресурсов	Заключается в том, что на предприятиях в различных его сферах одновременно формируется, развивается и используется множество видов интеллектуальных ресурсов. В этой связи структуризация и классификация последних выступает весьма сложной задачей	Разработка и использование внутрифирменной структуры и классификации интеллектуальных ресурсов

1	2	3
Сложность распределения функций и ответственности исполнителей	Не существует единого мнения о целях, задачах и функциях интеллектуальных ресурсов. Следовательно, ограниченными считаются и знания о том, следует ли вводить в организационную структуру новый отдел или распределять обязанности между существующими специалистами	Разработка и осуществление политики предприятия в сфере формирования, развития и эффективности использования интеллектуальных ресурсов. Сокращение затрат и повышение качества и обоснованности управленческих решений по распределению интеллектуального потенциала по творческим задачам за счет создания системы учета интеллектуальных ресурсов, включая базу знаний об интеллектуальных характеристиках сотрудников
Отсутствие инструментов эффективного распределения сотрудников по творческим работам	Данная проблема связана с тем фактом, что наукоемкое предприятие располагает достаточно ограниченной информацией о том, на что в действительной степени способны его сотрудники, поэтому распределение рабочей силы по проектам или задачам осуществляется хаотично, интуитивно, что соответственно снижает эффективность творческих групп	
Неопределенность сроков выполнения творческих работ	В отличие от материального производства производство интеллектуального продукта почти не поддается целенаправленному планированию	
Отсутствие инструментальной идентификации, фиксации и учета интеллектуальных ресурсов	На практике достаточно сложным представляется зафиксировать все возникающие идеи, выделить из них те, которые действительно имеют коммерческую ценность	Организация и ведение управленческого учета интеллектуальных активов
Отсутствие методик оценки целесообразности привлечения интеллектуальных ресурсов со стороны	В настоящее время растет не только рынок интеллектуальной собственности, но и рынок сопутствующих услуг (в том числе консалтинговых), которые оказываются на базе аутсорсинга. Так, на большинстве предприятий отсутствует информация о таких услугах, а также о методах целесообразности такого сотрудничества	Использование методик оценки целесообразности создания или приобретения интеллектуальных ресурсов
Несовершенство методов мотивации творческого труда	Эта проблема связана с отсутствием методов мотивации, учитывающих специфику и результативность творческого труда	Разработка и внедрение методов мотивации, учитывающих специфику и результативность творческого труда
Недостаток информации об интеллектуальном потенциале сотрудников	В настоящее время, когда знания и творческая энергия становятся основным источником стоимости, предприятия встают перед необходимостью создания базы знаний об интеллектуальном потенциале своих сотрудников	Необходимо привлекать психологов и социологов, которые помогут разработать карты и шкалы, по которым будет оцениваться интеллектуальный потенциал сотрудников
Несовершенство методик определения вклада сотрудников в общий результат	Несмотря на то, что проблема определения вклада конкретного специалиста в общий результат выступает одной из центральных в процессе оценки эффективности использования интеллектуальных ресурсов, она по-прежнему остается не до конца решенной	Разработка новых концептуальных подходов к оценке эффективности использования интеллектуальных ресурсов и определения вклада сотрудников в общий результат
Сложность определения целесообразности инвестирования в развитие интеллектуального потенциала сотрудников	Вложения в интеллектуальный потенциал сотрудников характеризуются большой определенностью и значительной эффективностью, следовательно, вопросы определения целесообразности таких вложений считаются весьма актуальными	Разработка и применение методов оценки целесообразности инвестирования в формирование, развитие интеллектуальных ресурсов
Несовершенство методов воздействия на интеллектуальный потенциал и интеллектуальную активность	Осуществление контроля подразумевает внесение корректив с целью повышения эффективности деятельности. В этой связи встает вопрос об инструментах воздействия на интеллектуальный потенциал и интеллектуальную активность	Требуются новые инструменты, в том числе использующие различные механизмы мотивации

Окончание табл. 2

1	2	3
Сложность количественной оценки интеллектуальных затрат и результатов	Преодолением этой проблемы в настоящее время заняты многие ученые и специалисты-практики, среди которых П. Страссман, Т. Стюарт, А. Пулик и др.	Требуется разработать единый концептуальный подход, позволяющий учитывать не только суммарную стоимость интеллектуальных ресурсов, но и стоимости их составляющих и интеллектуального труда
Невозможность контроля невидимой умственной деятельности	Поскольку интеллектуальная деятельность контролируется непосредственно индивидуумом, то контроль становится весьма несостоятельным	Разработка новых подходов к контролю выполнения творческих работ
Отсутствие методического аппарата определения эффективности творческих работ	Эта проблема достаточно сложная, так как в процессе контроля должны выявляться отклонения фактических показателей от запланированных и корректировки мероприятий для обеспечения эффективности деятельности. Так как интеллектуальный труд сложно измерить, соответственно, сложно оценить его эффективность	Разработка комплексной методики оценки эффективности творческого труда и применение ее на предприятии
Сложность определения критериев эффективности	Для творческих работ достаточно сложно определить критерий эффективности, так как они несут в себе разносторонний эффект, и не только экономический	В современных условиях должны учитываться все виды эффекта, в том числе социальный и экологический

Располагая интеллектуальными ресурсами, большинство предприятий не обладают возможностью их коммерциализации из-за отсутствия четкого оформления прав собственности на них. Поэтому особую группу проблем, связанную с эффективностью использования интеллектуальных ресурсов, составляют проблемы коммерциализации последних [2, 4, 5, 6].

Коммерциализация в общем смысле подразумевает извлечение выгоды из введения составляющих интеллектуальных ресурсов в хозяйственный оборот как внутри предприятия, так и во внешней среде.

При рассмотрении вопросов коммерческого использования результатов интеллектуального труда особое значение приобретает понимание важнейших аспектов и проблем стоимостной оценки интеллектуальных ресурсов в условиях рыночной экономики, среди которых можно выделить две укрупненные группы:

1. Проблемы, связанные с недостатком методологической литературы методических разработок;

2. Проблемы, связанные с отличием реальных социально-экономических условий стран с переходными и развивающимися системами от условий развитых стран по любому параметру, начиная от научных традиций, законодательства и заканчивая уровнем иска сделок, доступностью информации.

Основные направления повышения эффективности использования и коммерциализации интеллектуальных ресурсов отражены на рис. 1.

Таким образом, в результате анализа существующих проблем эффективности использования интеллектуальных ресурсов можно выделить следующие направления ее повышения:

- обеспечение заданных качественных параметров технического уровня новых изделий (услуг) за счет постоянного мониторинга процесса формирования и развития интеллектуальных ресурсов, отслеживания отклонений и внесения корректирующих воздействий;

- повышение технико-экономических показателей новых изделий (услуг) за счет постоянного мониторинга коммерческой ценности и стоимостных показателей интеллектуальных ресурсов, а также концентрации и эффективного наращивания знаний специалистов;

- выявление дополнительных источников дохода вследствие идентификации и фиксации побочных интеллектуальных ресурсов, создаваемых в процессе их формирования и развития;

- повышение удовлетворения сотрудников их трудом за счет обеспечения соответствия их способностей реализуемым творческим задачам, а также за счет проведения политики руководства по оценке поощрения творческого труда;

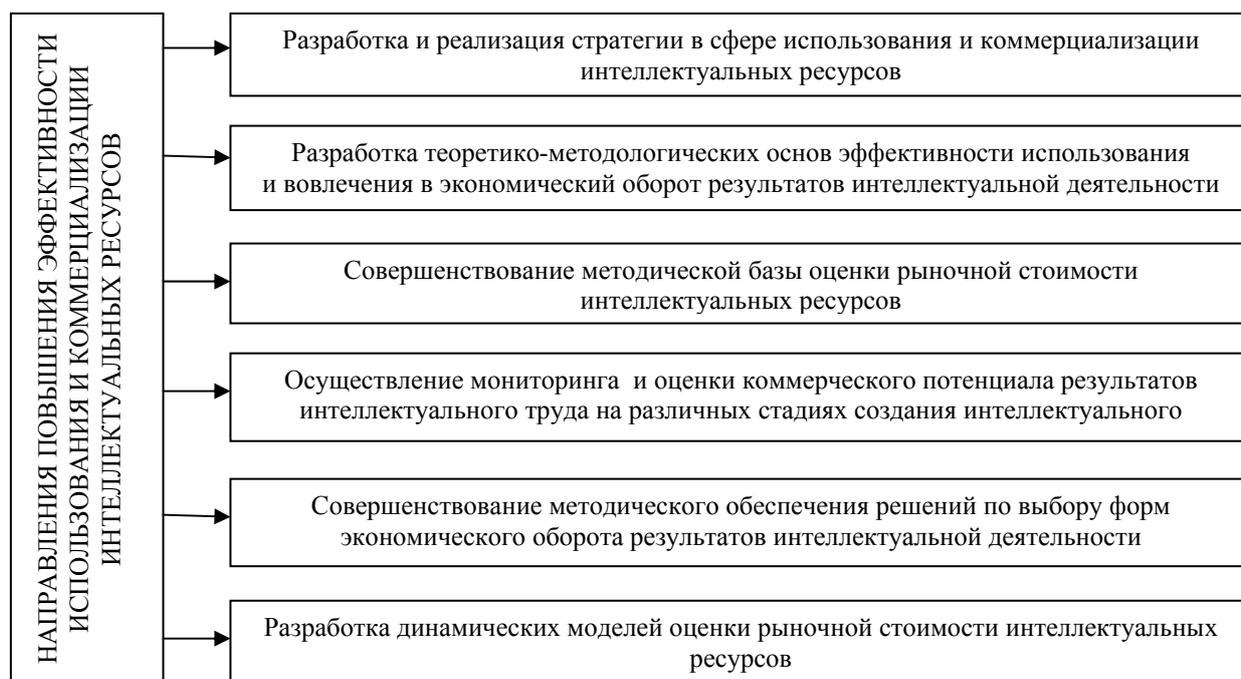


Рис. 1. Направления повышения эффективности использования и коммерциализации интеллектуальных ресурсов

- снижение трудоемкости творческой работы за счет эффективной организации обмена информацией и знаниями между сотрудниками, а также между предприятием и внешней средой;

- рост интеллектуальных ресурсов и рыночной стоимости за счет развития интеллектуального потенциала сотрудников;

- повышение приверженности сотрудников своему предприятию, снижение текучести кадров;

- повышение устойчивости и конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе за счет соответствия организации

деятельности тенденциям развития и достижениям НТП;

- предотвращение потерь коммерчески значимых интеллектуальных ресурсов вследствие их идентификации, фиксации и управленческого учета;

- повышение вероятности успешной реализации инновационных проектов вследствие предварительного проведения маркетинговых исследований;

- рост имиджа и деловой репутации предприятия за счет достижения им не только экономических, но и социальных, экологических целей.

Список литературы

1. Абрамова Л. А. Стратегические активы устойчивого развития предприятий сферы услуг в условиях инновационной экономики: интеллектуальные ресурсы // Экономика. Управление. Право. – 2011. – № 1 (13). – Ч. 1. – С. 45-48.

2. Гаврилова Н. Преимущества использования интеллектуальной собственности // Экономист. – 2002. – № 4. – С. 32-35.

3. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Управление перспективами развития экономических субъектов: ресурсная концепция // Школа университетской науки: парадигма развития. – № 1(1). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010.

4. Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью. – М. : Дело, 2003. – 512 с.

5. Козырев А. Н. и др. Проблемы методологии оценки ИС // Интеллектуальная собственность. – 2000. – № 8. – С. 38-47.

6. Корчагин П. В. Управление интеллектуальным потенциалом в региональной сфере услуг: процессы коммерциализации // Проблемы развития предпринимательства в условиях кризиса : сб. науч. ст. всерос. науч.-практ. конф. – СПб., 2010.

7. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом : учеб. пособие. – 2-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2009. – 551 с. – (Высшая школа менеджмента).

8. Решетникова Е. Г. Сфера услуг: планирование, проблемы, перспектива. – Саратов, 2005. – 256 с.

E. V. Bashmachnikova*

**Bashmachnikova Elena, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti*

kaf_eio@tolgas.ru

L. A. Abramova*

**Abramova Lubov, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti*

lyubov1109@yandex.ru

**PECULIARITIES, PROBLEMS AND FINDING WAYS OF MORE EFFECTIVE USE OF
INTELLECTUAL RESOURCES IN SERVICE INDUSTRIES**

Key words: intellectual resources, services, problems of commercialization of intellectual resources.

Despite the considerable experience of domestic and foreign scholars in the field of formation, development and evaluation of the intellectual resources efficiency, the ever-changing market conditions of enterprises functioning result in the need to adapt existing tools and to continuously improve the methodological framework.

© Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А., 2012

УДК 330

Н. А. Мальшина*

**Мальшина Наталья Анатольевна, кандидат философских наук, доцент*

Саратовский институт Российского торгово-экономического университета, г. Саратов

malsnataliya@yandex.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МАРШРУТНЫХ ПОТОКОВ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: логистическая система сферы сервиса и туризма, маршрутные потоковые процессы, транспортировка в сфере услуг.

Рассматриваются вопросы применения логистической методологии в сфере сервиса и туризма, специфика маршрутизации потоковых процессов сферы услуг, транспортировка в логистических системах сферы услуг.

Так как логистика исследует полную цепь поставок в объединенной системе взаимодействующих процессов с целью эффективного управления материальными, финансовыми потоками и потоками информации, а также сопутствующими потоками внутри предприятий и между ними, рассмотрение специфических потоковых процессов сферы сервиса с использованием методологии логистики позволит достигнуть логистических целей.

Целью данного научного исследования является: выявление теоретических основ маршрутных потоков сферы услуг, определение их специфики, исследование возможности применения логистических принципов к движению пассажиропотоков сферы услуг.

Актуальность тематики данного исследования заключается в современной практике транспортно-логистического сервиса, объективно требующей создания принципиально новой системы управления потоковыми процессами транспортировки в сфере сервиса и услуг, основанной на логистических принципах товародвижения.

Выделяют четыре потока, связанных с человеческими потоками сферы сервиса и услуг: транспортный; гостиничный (объекты размещения); досуговый; ресторанный (объекты питания) [1].

Транспортный поток традиционно входит в функциональные области логистики и является объектом ее исследования. В отличие от других областей материального производства транспорт осуществляет процесс производства в процессе обращения и для процесса обращения. Продукция (перемещение) потребляется в процессе производства как его полезный эффект [2], непосредственно задействуя в круговороте капитала рабочую силу, предметы и средства труда, объединяя про-

цесс производства и процесс потребления. По характеру продукции – перемещению – транспорт отличается от материального производства и полностью соответствует требованиям невещественного производства, т. к. продукция не имеет вещественной формы, но материальна по своему характеру. Продукция транспортировки соблюдает все характерные особенности нематериальных услуг: неосвязаемость, невозможность хранения, складирования, не отделимость процесса производства и потребления, непостоянство качества, отсутствие владения. Транспортировка является одним из видов услуг, традиционно являющихся объектом исследования логистики и управления транспортными потоками.

Гостиничный поток формируется туристическими потоками рекреантов, так как предоставление места проживания является обязательной услугой, предоставляемой отдыхающим в туристском пакете услуг. Гостиничный поток представляется возможным выделить в самостоятельную область изучения, так как он обладает признаками логистической потоковой активности. Поток рассматривается как совокупность объектов, воспринимаемая как единое целое, существующая как процесс на некотором временном интервале и измеряемая в абсолютных единицах за определенный период времени. Поток характеризуется следующими параметрами: начальная и конечная точки, скорость, время, траектория, длина пути, интенсивность. Интенсивность потока – количество объектов потока, проходящих через пункты в единицу времени. Спецификой гостиничного потока является совпадение начальной точки и конечной точки, так как при смене места проживания изменяется траектория движения рекреантов в процессе отдыха. В качестве объек-

та потока выступают люди, т. е. рекреанты, находящиеся на месте отдыха.

Досуговый поток отличается от туристского потока тем, что он может не совпадать с рекреационным потоком, а функционировать на месте непосредственного проживания отдыхающих и не требующий транспортировки. Досуговые услуги не являются обязательными в пакете туристских услуг и могут приобретаться по желанию потребителя на месте отдыха. Досуговый поток – более широкое понятие по отношению к рекреационному потоку, так как включает в себя объем рекреационного потока на месте отдыха, а также объем отдыхающих на месте своего непосредственного проживания. Досуговый поток также обладает характерными признаками логистических потоковых процессов – совокупностью объектов, находящихся в движении, начальной и конечной точкой, скоростью, временем, траекторией, длиной пути, интенсивностью.

Ресторанный поток представляется возможным выделить в качестве самостоятельной области рассмотрения, так как предоставление услуги питания входит обязательной услугой в пакет туристского обеспечения. Под ресторанным потоком понимается совокупность предприятий питания, функционирующих в движении как единое целое в некотором временном интервале, измеряемая в абсолютных единицах за определенный период времени. Объектами ресторанный поток могут являться любые предприятия питания, предоставляющие свои услуги рекреантам. Ресторанный поток обладает характерными признаками логистического потокового процесса начальной и конечной точкой, скоростью, временной протяженностью, траекторией, длиной пути, интенсивностью.

Существует выделение и маршрутного потока, обусловленного движением рекреантов в период экскурсионных и туристических походов, что имеет определенные обоснования и требует учета в логистической системе [3]. Но дальнейшее их изучение они не получили, что возможно устранить, определив их содержание и корреляцию.

Специфику и отличие маршрутного потока составляет его интеграция с туристическими потоками уже находящимися на месте отдыха рекреантов. Конечно, далеко не все рекреанты могут воспользоваться разработанными, готовыми туристическими продуктами в виде экскурсий и походов, поэтому численность маршрутного потока менее значитель-

на, чем рекреационный, транспортный или гостиничный потоки. Маршрутом является установленный, соответственно оборудованный и по возможности кратчайший путь следования наземного пассажирского транспорта, имеющих начальные и конечные пункты. Маршрутный поток в отличие от транспортного потока необходимо обладает характеристиками организованности, т. е. взаимодействия с другими процессами предоставления услуг. Транспортный поток является более широким понятием по отношению к маршрутному потоку.

Как правило, транспортный и рекреационные потоки совпадают по численности, так как транспортировка является обязательной услугой, входящей в туристический продукт. Транспортный поток включает совокупность транспортных средств, одновременно участвующих в движении на определенном участке улично-дорожной сети. Транспорт делится на три категории: транспорт общего пользования, транспорт необщего пользования и личный или индивидуальный транспорт.

Наиболее необходимыми и часто применяемыми характеристиками транспортного потока являются интенсивность транспортного потока, его состав по типам транспортных средств, плотность потока, скорость движения, задержки движения. Интенсивность транспортного потока определяется как число транспортных средств, проезжающих через сечение дороги за единицу времени. В качестве расчетного периода времени для определения интенсивности движения принимают год, месяц, сутки, час и более короткие промежутки времени в зависимости от поставленной задачи наблюдения и средств измерения.

Под объемом движения транспортного потока понимают фактическое число автомобилей, проехавших по дороге в течение принятой единицы времени, полученное непрерывным наблюдением за обозначенный период. Неравномерность транспортных потоков проявляется не только во времени, но и в пространстве, то есть по длине дороги и по направлениям. Для характеристики пространственной неравномерности транспортного или пешеходного потока могут быть также определены соответствующие коэффициенты неравномерности по отдельным направлениям и участкам дорог. Наиболее часто интенсивность движения транспортных средств и пешеходов в практике организации движения характеризуют их часовыми значениями.

Транспортный поток можно характеризовать тремя основными параметрами: интен-

сивностью N , средней скоростью V и плотностью D . Эти параметры связаны основным уравнением транспортного потока: $N = DV$.

Результатом удовлетворения спроса на транспортное передвижение является пассажиропоток. Процесс оказания транспортных услуг пассажирам является основой формирования пассажиропотоков. Пассажиропоток – это движение пассажиров в одном направлении маршрута. Пассажиропоток различается в двух направлениях – в прямом и обратном. Маршрутный поток необходимо состоит из пассажиропотока в двух направлениях, т. е. маршрутный поток – более широкое понятие по отношению к пассажирскому потоку.

Пассажиропоток характеризуется основными показателями – мощностью или напряженностью, то есть количеством пассажиров, которые проезжает в определенное время на заданном участке маршрута в одном направлении (любым видом транспорта), и объемом перевозок пассажиров, то есть количеством пассажиров, перевозимых рассматриваемым видом транспорта за определенный промежуток времени (час, сутки, месяц, год).

Характерной особенностью пассажиропотоков является их неравномерность, они из-

меняются по времени (часам, суткам, дням недели, сезонам года).

Из изложенного выше видно, что маршрутные потоки входят в более широкое понятие транспортных потоков, но отличаются от них интеграцией с туристическими потоками, уже находящимися на месте отдыха. Маршрутные потоки включают пассажиропотоки, но отличаются от них организованностью. Маршрутные потоки менее многочисленны, чем рекреационные потоки.

В основе функционирования транспортного, маршрутного, пассажиропотока, гостиничного, ресторанного, досугового потоков лежат людские ресурсы. Управление людскими ресурсами на основе логистических методов позволит создать гибкую, максимально адаптированную к конкретным условиям логистическую систему, минимально зависящую от внешних факторов.

Поскольку рассмотренное многообразие логистических потоков сферы услуг взаимозависимо, для построения цельной логистической системы представляется необходимым определить разновидности их корреляции (табл. 1).

Таблица 1

Корреляция основных виды потоков сферы услуг

Виды потоков	Услуг	Рекреационный
Информационный	Система заказа услуг, требования к качеству и процесс оказания услуг (профессионализм персонала, соответствие набора услуг уровню обслуживания), контроль оказания услуг	Систематизация информации о спросе на рекреационные услуги, расширение деятельности рекламных агентств
Физический (материальный)	Оптимизация качества услуг, расширение ассортимента предоставляемых услуг, сокращение производственного цикла услуг	Формирование и управление предпочтениями потребителей, продвижение, сбыт услуг, рациональное использование ресурсов
Финансовый	Формирование ценовой политики услуг со стороны потребителя через оптимизацию соответствия потоков-услуг доходных и расходных потоков	Составление сметы на основные услуги с учетом качества обслуживания и оптимальных затрат, развитие системы безналичного расчета
Транспортный	Заказ транспортных услуг, формирование комплекса туристического пакета услуг	Обеспечение перемещения рекреантов, грузов до места отдыха, на месте отдыха, к месту постоянного проживания
Маршрутный	Обеспечение проектирования, формирования и предоставления экскурсионных пакетов услуг	Обеспечение потока потребителей экскурсионных услуг на месте пребывания

С учетом корреляции основных видов потоков задачи логистики сферы услуг расширяются и ими становятся: управление системой заказов услуг, оптимизация соответствия доходных и расходных потоков потокам услуг, рационализация нагрузки на туристиче-

ские объекты и использование туристических ресурсов, оптимизация работы транспортных потоков, оптимизация снабжения и доставки услуг, оптимизация снабжения потоками рекреантов через маршрутные потоки.

Вопросы оптимизации маршрутизации перевозок ставятся и решаются логистическим менеджментом фирмы самостоятельно и задаются в качестве необходимых условий для транспортных логистических посредников. Вопросы оптимизации маршрутизации перевозок в логистике рассмотрены в работах таких ученых, как О. И. Авен, С. Е. Ловецкий, Г. Е. Моисеенко, В. В. Лукинский, Ю. Л. Мошин, Д. Бенсон, Дж. Уайтхед, Б. Л. Геронимус, Кириченко, Л. Б. Миротин, А. В. Кулешов, Е. А. Королева, Е. М. Рогова, И. В. Черепанов, А. П. Кожин, J. E. Tyworth, J. L. Cavinato, J. C. Langly.

Цель маршрутизации перевозок – сокращение непроизводительного пробега подвижного состава. В сфере услуг целью маршрутизации перевозок людских ресурсов является оптимизация расходов, как входящих в себестоимость услуг, так и являющихся общими непроизводительными расходами. Задачи оптимизации маршрутизации – определение объемов перевозок от каждого поставщика к каждому потребителю, так чтобы суммарные затраты на перевозки были минимальными и потребности всех потребителей были учтены; проектирование рациональных маршрутов движения подвижного состава, так чтобы непроизводительный пробег был минимальным.

Для сферы услуг задачами оптимизации маршрутизации являются:

- минимизация времени в транспортировке;
- оптимизация распределения людских ресурсов;
- сведение к минимуму логистических рисков;
- совершенствование качества сервиса.

В зависимости от цели оптимизации выбираются оптимальные пути, оптимальные комбинации грузов, оптимальные маршруты. В настоящее время большие возможности в решении проблем планирования и маршрутизации перевозок предоставляют информационные программные продукты.

При рассмотрении пассажиропотоков выявленные цели и задачи оптимизации маршрутизации остаются действенными при учете специфики пассажиропотока, при выборе вида транспорта и перевозки. Спецификой сферы сервиса и услуг прослеживается на примере сферы туризма. Специфика сферы туризма является доминирование мелкопартийных перевозок в общем объеме транспортировки. Мелкопартийные перевозки осуществляются небольшими партиями разнообразной номенклатуры. Полнопартийные (массо-

вые) перевозки применяются исключительно в сезон повышенного спроса и в крупных населенных пунктах, мелкопартийные (индивидуальные) перевозки присутствуют на протяжении всего срока деятельности, но занимают очень незначительную часть в общем объеме транспортировки. Полнопартийные (массовые) перевозки осуществляют большие перевозки однородного груза. Представляется более эффективным подробное исследование полнопартийных и мелкопартийных перевозок.

Среди большого числа методов решения задач маршрутизации полнопартийных перевозок выделяют следующие:

Решение классической транспортной задачи на первом этапе и маршрутизации на втором этапе методами:

- «таблиц связей»;
- «совмещенной матрицы».

Решение транспортной задачи с промежуточными пунктами.

При решении задач маршрутизации мелкопартийных грузов применяется развозно-сборный метод при движении транспорта между получателем и отправителем груза одновременно при развозе и сборе мелких партий груза:

- Точные:
- Метод «ветвей и границ».
- Приближенные:
- метод «сумм»;
- метод Кларка – Райта;
- метод Свира.

Применение данных логистических методов оптимизации маршрутизации к сфере туристических услуг позволит достичь оговариваемых целей и задач с учетом специфики данной сферы.

Наиболее совершенной формой организации перевозок, удовлетворяющей новым требованиям, являются логистические интермодальные технологии, позволяющие комплексно использовать преимущества каждого вида транспорта и предоставляющие клиентам высокий уровень сервиса услуг по приемлемым ценам [4]. Учитывая специфику объема транспортировки пассажиропотока туристических услуг, наиболее оптимальной является интегрированная (интермодальная) транспортировка «смешанная перевозка грузов «от двери до двери», осуществляемая под руководством оператора по одному транспортному документу с применением единой (сквозной) ставки фрахта» [5], а также мультимодальные перевозки, в которых «один из видов транспорта выступает в роли перевозчика, а взаи-

модействующие виды транспорта – как клиенты, оплачивающие его услуги» [6].

Учитывая, что туристический оператор, как правило, взаимодействует с несколькими видами транспорта и перевозчиками как на месте постоянного жительства, так и на месте отдыха, мультимодальные перевозки и интермодальные перевозки дополняются сегментированной перевозкой, что позволяет достичь логистических целей оптимизации. Сегментированная перевозка – «если перевозчик, который организует перевозку, берет на себя ответственность только за ту часть, которую он осуществляет. При этом он может выписать коносамент на интермодальную или комбинированную перевозку» [7].

Использование смешанных, интер/мультимодальных, сегментированных способов транспортировки часто обусловлено в логистической системе структурой логистических каналов. В туристической сфере это актуально, когда отправка крупных групп рекреантов производится с места постоянного жительства до крупного городского центра (мегаполиса) железнодорожным транспортом (с целью максимизации снижения затрат), а дальнейшая развозка в места непосредственного отдыха другими видами транспорта.

Основными принципами функционирования интермодальных и мультимодальных систем перевозок в логистических системах являются:

- единообразный коммерческо-правовой режим;
- комплексный подход к решению финансово-экономических вопросов организации перевозок;
- максимальное использование телекоммуникационных сетей и систем электронного документооборота;
- единый организационно-технологический принцип управления перевозками и координация действий всех логистических посредников, участвующих в транспортировке;
- кооперация логистических посредников;
- комплексное развитие инфраструктуры перевозок различными видами транспорта [8].

При решении мультимодальной системы перевозок особую роль играют узловые точки пересечения транспортной системы и видов транспорта, которые берут на себя выполнение задач в области глобальной логистики, дистрибьюции продажи результатов деятельности. Централизация управления и особенности расположения узловых точек (логистических центров) в различных регионах позво-

лят осуществить качественное обслуживание, выбор наиболее эффективного способа транспортировки благодаря наличию нескольких видов транспорта.

Особенности логистического сервиса, транспортировки, осуществляемой в глобальных цепях поставок, требуют создания определенной логистической инфраструктуры, основными объектами которой являются:

- разветвленная сеть многофункциональных терминальных комплексов;
- транспортные коммуникации;
- сеть гостиничных, ресторанных объектов сервиса;
- объекты телекоммуникационной инфраструктуры и система транспортно-логистических центров.

В систему основных программных мероприятий построения региональной транспортно-логистической системы и логистической инфраструктуры входят комплексные задачи:

- разработка и оптимизация организационно-функциональной структуры региональной логистической системы;
- создание региональных и территориальных логистических, распределительных центров;
- внедрение эффективных логистических технологий транспортировки;
- развитие региональной системы логистических фирм-посредников и оптимизация их функционирования;
- создание и развитие региональной терминальной структуры;
- координация работы видов транспорта;
- создание макрологистических систем управления мульти/интермодальными перевозками;
- разработка эффективной системы сервиса для отечественных и зарубежных перевозчиков;
- создание и развитие региональных систем обеспечения основными видами ресурсов;
- создание центров сертификации услуг транспортных и логистических фирм;
- подготовка и повышение квалификации персонала логистических фирм, фирм-посредников;
- организация взаимодействия с международными, федеральными и региональными программами и проектами.

Концепция логистического центра основывается на эффекте синергии, при котором объединение усилий нескольких участников позволяет добиться увеличения эффективности логистических решений, а для отдельных

небольших компаний, фирм является необходимым условием существования на современном рынке. Современные логистические центры предлагают всесторонний сервис множеству логистических организаций и являются интермодальными, сочетающими перевозки и перевалку груза с одного вида транспорта на другой.

Заинтересованность государственных органов в развитии интермодальных логистических центров продиктована необходимостью сбалансированного развития нескольких видов транспорта.

Для туристской деятельности такими узловыми точками (логистическими центрами) являются мегаполисы. Для Саратовской области характерным преимуществом является использование водного транспортного коридора Балтика – Центр – Каспийское и Черное море. Основной водной магистралью данного региона является река Волга, основой развития туристского потенциала Саратовской области могут являться водные ресурсы. Объединение логистических компаний вокруг точки пересечения маршрутов различных видов транспорта обусловлено соображениями эффективности.

Создание на территории Саратовской области региональной транспортно-логистичес-

кой системы, основанной на специфических речных ресурсах, позволит обеспечить решение социально-экономических задач региона, повышение качества обслуживания потребителей, развитие внешнеэкономических связей за счет привлечения инвестиций, формирование эффективной системы мониторинга и контроля рынка услуг, решение экологических проблем региона, повышение эффективности функционирования транспорта в регионе.

Координирующий и интегрирующий потенциал данных систем позволяет реализовать социально-экономические задачи развития региона, повысить эффективность обслуживания потребителей за счет высокого качества транспортно-логистических услуг, приближения их к мировым стандартам, внедрения современных логистических технологий управления региональными материальными и сопутствующими им информационными, финансовыми, людскими потоками.

Перспективная организационно-функциональная структура логистического центра может иметь вид комплекса менеджмента, учитывающего специфику регионального развития и сферы сервиса и туристических услуг (рис. 1).



Рис. 1. Организационно-функциональная структура логистического центра

Создание регионального логистического центра позволит эффективно анализировать, контролировать и регулировать не только региональный рынок транспортно-логистического сервиса, но и обеспечить эффективное проектирование, функционирование и развитие рынка услуг в целом и туристских услуг в частности. Центр может организовывать свою деятельность привлечением на коммерческой основе людских ресурсов научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций, вузов, современных информационных технологий, консалтинговых и аудиторских фирм, отдельных экспертов в необходимых областях деятельности.

В перспективе развитие логистического регионального центра может осуществляться в основных направлениях:

- расширение спектра логистических услуг и их интеграция;
- создание собственной опытной базы и инфраструктуры современных технологий сервиса;
- расширение коммерческой деятельности с привлечением внешнеэкономических контактов;
- расширение международных связей, создание представительств за рубежом;
- преобразование логистических и сервисных фирм в систему центров коммерческой, торговой логистики.

Список литературы

1. Новиков Д. П. Логистика туристического предприятия : учеб. пособие / Д. Н. Новиков, И. А. Соколов. – М. : Изд-во Рос. акад. им. Г. В. Плеханова. 2006. – 69 с.
2. Неруш Ю. М. Логистика : учебник. – М. : ТК «Велби», Изд-во «Перспектив», 2006. – С. 99.
3. Скоробогатова Т. Рекреационная логистика: причины возникновения и тенденции развития // РИСК. – 2008. – № 3. – С. 6-8.
4. Логистика : учебник / В. В. Дымская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова. – М. : Эксмо, 2011. – С. 543.
5. Резер С. М. Управление транспортом за рубежом. – М. : Наука, 1994. – С. 315.
6. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э. Интермодальные и мультимодальные системы // Транспорт, ВИНТИ. – 1992. – № 1. – С. 3-9.
7. Логистика : учебник / В. В. Дымская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова. – М. : Эксмо, 2011. – С. 529.
8. Транспортная логистика : учеб. пособие / под ред. Л. Б. Миротина. – М. : МГТУ (ГАДИ), 1996. – 211 с.

N. A. Malshina*

**Malshina Natalya, PhD in Philosophy, Associate Professor of
Saratov Institute of the Russian Trade and Economic University, Saratov
malsnataliya@yandex.ru*

THEORETICAL BASIS OF FORMING LOGISTICS ROUTES IN SERVICE SPHERE

Key words: logistics system of service and tourism, route flow processes, service transportation.

The article considers the application of logistics methodology in the field of services and tourism. The author studies peculiarities of route flow processes in service sphere, as well as transportation in logistics systems of the service sector.

© Мальшина Н. А., 2012

УДК 338.48

Н. С. Матющенко***Матющенко Наталья Степановна, кандидат экономических наук, доцент**Сочинский государственный университет, г. Сочи*

subtropic777@rambler.ru

КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТУРИСТОВ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ИНДУСТРИИ ДОСУГА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ В ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Ключевые слова: качество обслуживания, досуг и развлечения, турист, опрос, туристская дестинация.

Одним из главных мотивов туризма является желание получить качественные услуги досуга и развлечения на курорте. Впечатления, положительные эмоции и острые ощущения влияют на итоговую оценку качества отдыха в целом. В курортных городах туристы являются основными потребителями предлагаемых услуг.

Индустрия досуга и развлечений выступает как самостоятельное, относительно обособленное звено экономической системы, привлекая в своей деятельности значительные материальные, финансовые, трудовые ресурсы. Организации индустрии характеризуются специфическими технологиями, системами управления, результатом деятельности, организацией труда персонала.

По данным ежегодных исследований, проводимых специалистами Сочинского государственного университета, в среднем на курортах Краснодарского края около 25% туристов предъявляют претензии именно к организации развлечений. Данный показатель лидирует среди недостатков, высказанных опрошенными туристами [1]. Туристы тратят на развлечения в пять раз больше средств, чем местные жители за аналогичный период, посещая развлекательные учреждения на 10% чаще. При этом туристы планируют потратить в среднем почти половину привезенных средств на развлечения во время поездки [1].

В течение 2009–2012 гг. на территории городов-курортов Сочи, Анапа и Геленджик Краснодарского края проводился выборочный опрос туристов с целью выявления особенностей и закономерностей развития рынка услуг досуга и развлечений в туристских дестинациях, в ходе которого были получены данные от 4800 респондентов.

В результате исследования разработана методика оценки и анализа конкурентоспособности организаций индустрии досуга и развлечений, система показателей, характеризующих развитие данного рынка услуг, получены данные о структуре спроса и предложе-

ния на рынке услуг организаций индустрии досуга и развлечений на территории туристских дестинаций.

В свободное от принятия лечебных процедур и отдыха на пляже время гости приморских курортов Краснодарского края предпочитают гулять по городу (23,5%), посещать заведения развлекательного характера (18,4%), принимать участие в экскурсиях и познавательных мероприятиях (18,2%), а также пользоваться развлекательными услугами на территории санатория или гостиницы (17,9%). При этом гости г.Сочи чаще посещают экскурсии (20,5%) и пользуются развлекательными услугами на территории санатория или гостиницы (19,7%) (рис. 1).

За исследуемый период в г. Анапе на 2010 г. пришелся пик посещаемости развлекательных заведений (25,3%) при одновременном сравнительно низком уровне частоты посещения магазинов (7,9%), а в г. Геленджике в этом же году выросла доля тех туристов, которые предпочитали экскурсии и познавательные мероприятия (25,3%) также в ущерб магазинам (8,4%). В г. Сочи самый высокий рейтинг посещений заведений развлекательного характера был отмечен в 2011 г. (22,1%).

В целом туристы посещают все виды развлекательных организаций за время своего пребывания на курорте, но небольшое предпочтение выявлено в отношении парков отдыха и аттракционов (8,1%), ночных клубов и дискотек (7%), аквапарков (6,8%), водных аттракционов на пляже (6,5%) и кинотеатров (5,6%). В г. Сочи и г. Анапе также популярны дельфинарии (5,6 и 5,2% соответственно).

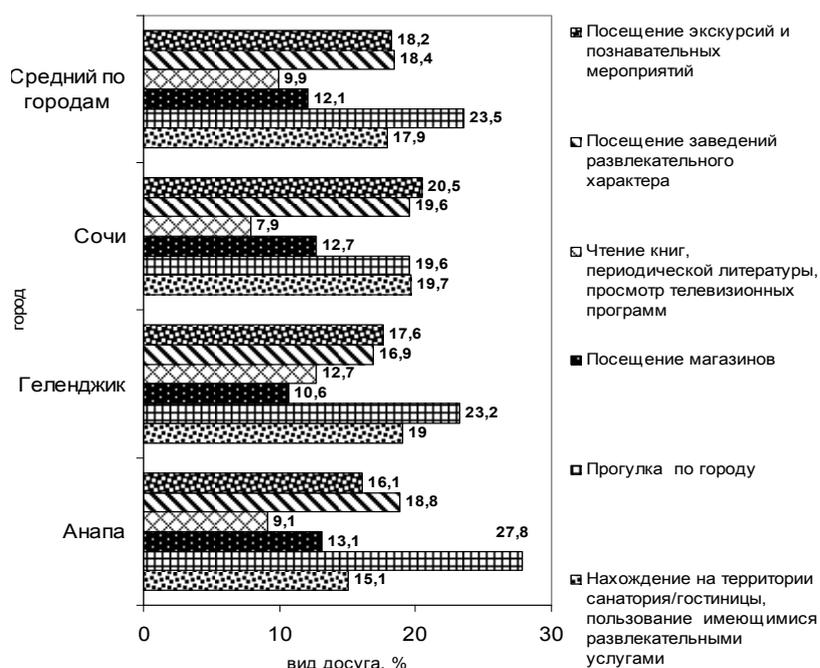


Рис. 1. Предпочитаемый туристами вид досуга во время отдыха на курортах Краснодарского края в 2009–2012 гг., %

За 4 года наблюдений во всех городах отмечено снижение популярности кинотеатров, театров, бильярдных залов, гольф-клубов, пейнтбола, ледовых катков, Интернет-кафе и фитнес-центров, увеличение посещаемости концертных залов, выставок и других культурно-просветительских мероприятий, зоопарков и сафари-парков, снижение до 2010 г. и рост к 2012 г. роли парков отдыха и аттракционов, ночных клубов и дискотек, аквапарков, водных аттракционов на пляже, дельфинариев.

В своем решении посетить заведения развлекательного характера большая часть опрошенных туристов руководствуются стремлением интересно провести время (30,3%). Узнать больше нового и расширить свой кругозор желают 17,5% посетителей развлекательных заведений, просто отдохнуть и расслабиться – 16,3%, познакомиться с новыми людьми – 13,9%, составить компанию и пообщаться с друзьями – 13,1%. Лишь 3,5% туристов в развлекательных заведениях стремятся установить деловые контакты, а 5,4% – просто «убить время». В г. Сочи туристам важнее познакомиться с новыми людьми (14,8%), чем просто отдохнуть и расслабиться (14,5%).

В г. Анапе наблюдается динамика снижения важности такой цели, как интересно проведенное время (-14,7%), при увеличении желания просто отдохнуть и расслабиться (+22,4%). Это же характерно для г. Геленджика

(-14,7% и +17,4% соответственно). Для туристов в г. Сочи отмечено снижение желаний узнать больше нового, расширить кругозор (-7,3%) и интересно провести время (-13,9%) и рост потребности просто отдохнуть и расслабиться (+18,5%).

Основными критериями выбора развлекательного заведения на курортах Сочи, Анапы и Геленджика опрошенными туристами названы доступная ценовая политика (19%) и удобное месторасположение (17,2%). Все остальные причины являются второстепенными, в т. ч. широкий спектр развлечений, предлагаемых конкретной организацией (8,4%), престижность и популярность заведения (7,3%), возможность проведения досуга совместно с детьми (6,4%), рекомендации гида (6,3%). Интересно, что реклама, работа обслуживающего персонала и публика в заведении стоят на последнем месте по значимости (4,4, 4,7 и 4,6% соответственно). Туристы в г. Геленджике при выборе места развлечения больше внимания уделяют его удобному месторасположению (17,2%), чем доступной ценовой политике (19%), а также больше учитывают престижность и популярность заведения (8,5%) и прислушиваются к рекомендациям гида (6,6%), при этом их меньше интересует возможность проведения досуга совместно с детьми (5,6%).

В целом за 4 года во всех городах наблюдается увеличение важности таких критериев

принятия решений о выборе места развлечения, как ведение здорового образа жизни, работа обслуживающего персонала и атмосфера в заведении (на 3-5%). При этом снижается значимость доступной ценовой политики и рекламы (на 3-6%).

У туристов нет однозначного мнения о необходимости включения стоимости дополнительных услуг в цену основной услуги досуга и развлечения. Половина опрошенных считают, что дополнительные услуги должны продаваться за дополнительную плату (55,4%), другая половина хотела бы, чтобы их стоимость входила в цену входного билета (44,6%).

Также почти поровну разделилось мнение туристов о том, хотели бы они чаще посещать заведения развлекательного характера во время поездки на курорт. Подобное желание было у 58,6% опрошенных, а 41,4%, видимо, были довольны интенсивностью развлечений во время своего отдыха.

Причинами, не позволяющими чаще посещать заведения развлекательного характера на курорте, туристами были названы финансовые трудности (27,5%), отсутствие свободного времени (16,8%) и транспортная недоступность мест развлечения (9%). Также у некоторых нет компании для развлечений (6,8%), не позволяет здоровье (6,3%), а также просто лень (6,3%). Туристы в г. Геленджике отметили также неудобный режим работы заведе-

ний (6,3%) и плохую рекламу (8,6%). В г. Анапе опрошенные пожаловались на недостаточность развлекательных заведений (7,2%) и несоответствие развлечений их возрастной категории (7,1%), а в г. Сочи – на опасность из-за криминогенной обстановки (6,1%).

Финансовые трудности чаще возникали у туристов в г. Анапе в 2009 г., а в г. Сочи и г. Геленджике – в 2010 г. Проблема опасности из-за криминогенной обстановки в г. Сочи отмечалась туристами в два раза чаще, чем в других городах, на протяжении всех лет исследования.

При оценке качества услуг развлекательных учреждений все опрошенные туристы поставили не очень высокие баллы по всем предложенным категориям (в среднем 3,9 балла). Самой высокой оценки удостоены развлекательные заведения г. Анапы и г. Геленджика (по 4 балла), самой низкой – г. Сочи (3,8 балла). Хуже всего туристы оценили соотношение цена/качество в местных заведениях (3,6 балла) и их ценовую политику (3,7 балла), а также санитарно-гигиеническое состояние и рекламную политику заведений (по 3,9 балла), а также санитарно-гигиеническое состояние и рекламную политику заведений (по 3,9 балла). Больше всего опрошенным понравилась атмосфера в развлекательных заведениях (4,2 балла), их месторасположение (4,1 балла), а также торговая марка, имиджевая политика, безопасность, режим работы и разнообразие услуг (по 4 балла) (рис. 2).



Рис. 2. Оценка туристами качества услуг развлекательных организаций Краснодарского края в среднем за 2009–2012 гг., баллы

За 4 года для г. Сочи характерно снижение общей оценки туристами качества услуг развлекательных учреждений, а для остальных курортов наблюдается небольшой рост

этого показателя. Для всех городов самые низкие значения стабильно получают такие элементы качества, как соотношение цена/качество и ценовая политика. При этом в г. Анапе

и г. Геленджике происходит улучшение в отношении разнообразия услуг, режима работы, рекламы, технологий обслуживания и работы персонала.

Опрошенными туристами были потрачены на развлечения во время отдыха в среднем за поездку 12864,7 руб., причем больше всего в г. Анапе – 13579 руб., а меньше всего в г. Геленджике – 11548,9 руб. Средняя продолжительность поездки составила 9,5 дней с ежедневными тратами на развлечения 1372 руб. Курорт Сочи является самым дорогим для туристов городом для отдыха (1603,1 руб. в день на развлечения). Тогда как в г. Геленджике и г. Анапе турист тратит в среднем на 3-4 тыс. руб. в день меньше и может позволить себе более продолжительный отдых (до 10 дней).

За период с 2009-го по 2012 г. средняя сумма затрат на развлечения за поездку выросла в г. Анапе на 76%, в г. Геленджике – на 43%, в г. Сочи – на 20%. Соответственно средняя сумма расходов на развлечения в день в этих городах выросла на 54, 24 и 11% соответственно. Темп роста общих расходов превысил темп роста ежедневных расходов в среднем на 16% в связи с ростом продолжительности пребывания на курорте на 1-1,5 дня.

Большие суммы денег за одно посещение развлекательного заведения тратились туристами на казино и игровые автоматы (1998,9 руб.), посещение ночных клубов и дискотек (1523,5 руб.), саун и бань (1337,3 руб.), спа-центров (1316,5 руб.), кабаре, стрип-клубов (1262,8 руб.), аквапарков (1131,8 руб.), фитнес-центров (1091,5 руб.), водных аттракционов на пляже (1078,2 руб.), гольф-клубов (1054,6 руб.). Меньше всего средств было потрачено при одном посещении тира (333,4 руб.), Интернет-кафе (347,7 руб.), музея (427,6 руб.), кинозала (427,1 руб.), бассейна (461,5 руб.). Денежные траты туристов на одно посещение развлекательной организации практически не различаются по городам.

За 4 года в г. Анапе значительно выросли расходы туристов на одно посещение кабаре, стрип-клуба, фитнес-центра, спа-центра и др., снизившись на казино и игровые автоматы, водные аттракционы на пляже, картодромы, роллердромы и др. В г. Геленджике произошел рост расходов на аквапарки, ледовые катки, бассейны, клубы хобби, выставки, галереи, кинотеатры, цирки и др., а снижение – на казино и игровые автоматы, тир, парки отдыха и аттракционов, дельфинарии. В г. Сочи туристы стали больше тратить на музеи, вы-

ставки, галереи, ледовые катки, бильярдные залы, фитнес-центры, кинотеатры, спа-центры, бассейны, клубы хобби и др., уменьшив свои расходы на казино и игровые автоматы, водные аттракционы на пляже, пейнтбол, сауны, бани. Таким образом, вкусы туристов в этих курортных городах различаются, хотя отмечается общая тенденция снижения расходов на азартные игры и аттракционы и рост расходов на интеллектуальные или оздоровительные развлечения.

63,8% туристов городов-курортов Сочи, Анапы и Геленджика посчитали, что число развлекательных предприятий оптимально. 27,8% отметили недостаток подобных заведений, в т. ч. крупных развлекательных центров (6,2%) и мест отдыха с детьми (4,5%). Лишь 8,4% опрошенных указали на излишек некоторых заведений, в т. ч. кафе и баров (4,3%) и ночных клубов (1,6%).

В целом произошло снижение числа тех туристов, которые считают, что имеется недостаток развлекательных заведений, на 12-25%. Но в г. Анапе и г. Геленджике также выросла доля тех, кому не хватает подобных учреждений, на 7-12%. Больше всего недовольных недостатком развлекательных заведений в г. Геленджике (34,6%), где дополнительно требуются также ночные клубы, парки отдыха и аттракционов, культурные развлечения, кинотеатры, активные развлечения, выставочные центры, театры, клубы обучающего характера, водные аттракционы, аквапарки, ледовые катки. В г. Анапе отмечается также нехватка культурных развлечений, караоке-баров, парков отдыха и аттракционов, активных развлечений, ночных клубов и спортивных комплексов. В г. Сочи туристы хотели бы увеличить также количество культурных развлечений, парков отдыха и аттракционов, ночных клубов, кинотеатров, караоке-баров, кафе и ресторанов, спортивных комплексов, ледовых катков, боулинг-клубов и аниматоров в гостиницах и на пляже.

Результаты опроса показывают, что лишь 17,3% туристов отметили предприятия развлекательного характера, полностью не удовлетворившие их желания. Основными причинами неудовлетворенности названы низкий уровень сервиса (6,1%) и высокие цены (5,8%), а также несоответствие цены и качества (1,5%), плохая еда (1,3%), плохая публика (1,1%), санитарно-гигиеническое состояние, скука и курение (по 0,8%). В г. Сочи вместо скуки туристы жалуются на громкую музыку (0,6%). Опрошенные в г. Геленджике

не обращают внимания на несоответствие цены и качества и плохую еду, для них важнее низкое качество услуг (1,2%). Для туристов в г. Анапе менее важны плохая еда и плохая публика, но больше беспокоит санитарно-гигиеническое состояние, скука и курение (1,6, 1 и 1,2% соответственно).

В среднем каждый из опрошенных туристов в г. Сочи, г. Анапе и г. Геленджике планировал потратить почти половину средств (45,7%) (после оплаты основных расходов на проезд, проживание с питанием и лечением) на развлечения во время своей поездки. 18,7% туристов планируют на развлечения около 30% своих средств, 17,9% туристов – до 50% своих средств, 15,2% туристов – около 40% расходов. В г. Сочи 13,1% туристов готовы израсходовать на развлечения 70% своих средств, а в г. Анапе 50% расходов на развлечения планируют 19,1% туристов.

Во всех городах-курортах за годы исследований растет доля тех туристов, которые

планируют на развлечения около 40% и более 80% своих расходов. В г. Анапе также растет доля тех, кто планирует на эти цели до 10% и около 60% расходов, а г. Сочи – около 50% и около 80% расходов. При этом в г. Сочи замечена тенденция снижения доли туристов, которые на развлечения желают потратить лишь 10-20%, или 60-70% своих средств.

Лишь 23,1% опрошенных туристов потратили все свои денежные средства и полностью удовлетворили потребности в развлечениях. 26,9% потратили все средства, но остались не удовлетворенными и хотели бы иметь с собой еще денег на развлечения. При этом 19% не потратили и половины запланированных на развлечения денежных средств. Больше всего неистраченных средств осталось у туристов г. Анапы (рис. 3). В г. Анапе число туристов, у которых остались деньги, не истраченные на развлечения, сократилось за 4 года на 1,8%, в г. Геленджике – на 8,1%, в г. Сочи – на 2,3%.

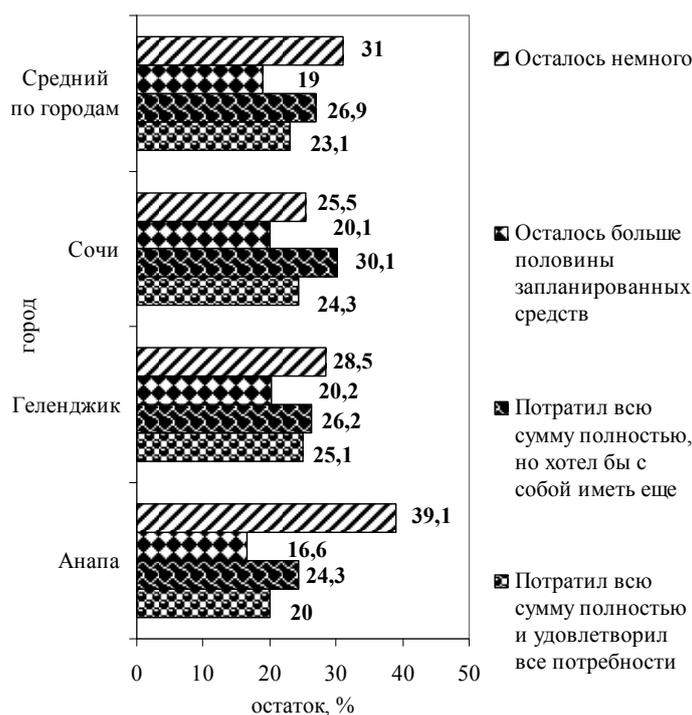


Рис. 3. Расходование запланированных средств туристов на досуг и развлечения во время пребывания на курортах Краснодарского края в среднем за 2009-2012 гг., %

Основные способы проведения досуга туристами, основная цель посещения и причина выбора конкретного развлекательного заведения, причины посещения заведения реже желаемого, оценка качества услуг и другие выявленные показатели позволяют планировать деятельность организаций индустрии досуга и развлечений, формировать ассортиментную

и ценовую политику, разрабатывать рекламную кампанию, корректировать текущую деятельность с учетом мнения потребителей.

Рекомендациями предпринимателям являются данные о том, каких заведений развлекательного характера не хватает на курортах, а также по каким причинам посетители больше никогда не выберут конкретное заве-

дение для досуга и развлечений. Анализ влияния демографических характеристик посетителей развлекательных организаций на изучаемые параметры деятельности данных заведений также важны для планирования графика работы, рекламной политики, методов стимулирования сбыта.

Полезными являются данные о том, какую сумму тратят туристы на развлечения за время пребывания на курорте и за одно посещение заведения. Информацию о доходах организаций досуга и развлечений невозможно получить иными способами, кроме опроса посетителей, что затрудняет налоговую и статистическую деятельность, не позволяет разрабатывать стратегию развития курортов и принимать грамотные решения в бизнесе.

В ходе применения статистического анализа были выявлены значимые зависимости и закономерности между показателями на рын-

ке услуг досуга и развлечений, а также разработана экономико-математическая модель формирования спроса на подобные услуги. Она позволяет прогнозировать результирующий показатель (объем спроса на услуги) в зависимости от изменения факторов, влияющих на предпочтения в выборе заведения и частоту его посещения, от сумм, которые потребители тратят на развлекательные цели, их возраста, семейного положения, личного дохода и других показателей [2].

Результаты исследований могут быть использованы для повышения качества принимаемых решений по управлению организациями индустрии досуга и развлечений на территории городов-курортов Краснодарского края, в т. ч. при разработке государственной и муниципальной политики по развитию рынка услуг, а также в деятельности отдельных организаций этой сферы.

Список литературы

1. Романова Г. М., Матющенко Н. С., Каплюченко И. В. Информационное обеспечение системы регионального управления сферы туризма и рекреации на основе социологических исследований // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 3 (17).
2. Матющенко Н. С., Фетисова А. М. Моделирование и статистический анализ в системе управления индустрией отдыха и развлечений // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 1 (15).

N. S. Matyushchenko*

**Matyushchenko Natalya, PhD in Economics, Associate Professor of Sochi State University, Sochi
subtropic777@rambler.ru*

QUALITY OF TOURISM SERVICES OF LEISURE AND ENTERTAINMENT INDUSTRY ORGANIZATIONS IN KRASNODAR REGION

Key words: quality of service, leisure and entertainment, tourist, survey, tourist destination.

One of the main motivations of tourism is the desire to get high-quality services of leisure and entertainment at the resort. Experiences, positive emotions and thrills affect the final assessment of recreation quality in general. It is clear that in the resort cities tourists are the main consumers of the services offered.

© Матющенко Н. С., 2012

УДК .001.63; 331

С. В. Сухих*

**Сухих Сергей Васильевич, кандидат экономических наук
Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск
suhihsv-1969@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ В НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ

Ключевые слова: проектное управление, непроизводственная сфера, функции управления, трудовые нормативы.

Управление проектами в непроизводственной сфере обуславливает необходимость решения ряда дополнительных задач, среди которых прежде всего следует отметить задачу формирования нормативной базы, включающей в себя в качестве главного компонента трудовые нормативы, определяющие производительность офисного труда. Отмечается, что существующая база, регулирующая вопросы в этой сфере, проработана недостаточно, что делает необходимым применение на практике эмпирического подхода.

Проектный подход к управлению в настоящее время достаточно распространен. Методы и средства проектного подхода так или иначе применяются на практике, причем разнообразие ситуаций, в которых он оказывается востребован, постоянно возрастает. Это не означает, что количество и сложность методологических и методических проблем, связанных с проектным подходом, снижается. Скорее, наоборот, разнообразие задач обуславливает необходимость проработки все большего количества деталей, связанных с особенностями проектного управления. Если верить апокрифам, бытующим в среде специалистов по проектному управлению, первоначально концепция управления проектами складывалась при решении задач создания новых видов продуктов. Хорошо зарекомендовав себя на практике, методология проектного управления вышла за пределы производственной сферы и в настоящее время претендует на универсальность, включив в сферу своего влияния также проекты, не связанные непосредственно с производством. Это делает необходимым критическое рассмотрение пригодности уже наработанной методологической базы проектного управления для решения задач, связанных с непроизводственной сферой.

Как известно, природа проектов различна. Проекты могут быть ориентированы на извлечение прибыли, а могут своей целью иметь сохранение и развитие социальной инфраструктуры. В любом случае применение методов и средств, предусмотренных фактическим стандартом в этой области, а именно РМоК, требует, во-первых, воссоздания в рамках организации некоторой уменьшенной и

упрощенной копии субъекта хозяйственной деятельности, а во-вторых, реализации всех управленческих функций, присущих системе управления в целом.

Когда речь заходит о номенклатуре функций управления и их взаимосвязях, единство мнений можно встретить нечасто. Как правило, к традиционным функциям относят следующие: прогнозирование, планирование, координацию, мотивацию, контроль. Возможны варианты, но они представляются несущественными. Представляет интерес, каким образом эти управленческие функции могут быть реализованы в рамках проектного управления и каковы их особенности в этом случае.

Разумеется, прежде всего целесообразно рассмотреть во многом ключевую функцию прогнозирования. Большинство проектов являются краткосрочными, если исключить известные случаи мегапроектов вроде американской лунной программы. В связи с этим основные трудности долгосрочного прогнозирования в процессе принятия управленческих решений по проекту не так уж и актуальны. Разумеется, прогноз значений

финансовых показателей для оценки NPV и других критериев выбора вариантов проектов на стадии инициации важен, но связанные с такими прогнозами затруднения методологического характера являются рутинными. Используются различные методики прогнозирования от составления прогнозных регрессионных моделей до разного рода экспертных процедур, причем эффективность применения этих методов не выходит за рамки того, что имеет место при управлении организацией в целом. Без прогноза не обойтись, прогнози-

ровать мы категорически не умеем – это соображение является универсальным и значимо во всех случаях принятия решений. Проектное управление здесь не исключение относительно к тому, решаются ли задачи, связанные с производством или не связанные.

По поводу функции планирования соображения должны быть более обстоятельными. Именно функция планирования проектов сформировала те методы, которые можно считать оригинальными, присущими только проектному управлению. Задачи планирования и необходимость их решения возникают в процессе реализации практически всех процессов управления проектами.

Прежде всего, когда речь заходит о формировании коллектива, работающего по проекту, теория и практика проектного управления предлагают широко известные метод декомпозиции Г. Шмидта, метод органограмм, метод функциональных или компетентностных схем. Сравнительный анализ эффективности применения этих методов не дает оснований выделять хотя бы один из них как наиболее приемлемый по тем или иным параметрам. Эффективность их можно считать примерно одинаковой, тем более что отсутствуют четко сформулированные критерии оценки. Как правило, если речь идет об организации производства, структура подразделений является более жесткой, что обусловлено технологическими ограничениями, связанными с особенностями используемого оборудования. К офисным подразделениям организации, реализующей проект, эти ограничения не относятся. Жестко закрепленная структура производственных подразделений в интересах реализации проекта не требует изменений, а потребности проекта могут быть легко удовлетворены временными изменениями, вносимыми обычными административными решениями, принимаемыми в рамках сложившихся процессов и процедур.

Методики собственно планирования работ по проекту также достаточно разнообразны и широко применяются на практике. Здесь уместно вспомнить методы CPM, MPM, методы PERT, GERT, а также их модификации PERT-COST, CPM-COST, LOB, правила управления проектами Мередита и другие. В качестве методик оперативного управления они хорошо себя зарекомендовали как в качестве средств решения отдельных управленческих задач, так и системы взаимосвязанных задач. Конечно, возникают вопросы, например, при использовании методики PERT, связанные с определе-

нием значений вероятностей. Все-таки проект – это система мероприятий, имеющих до определенной степени оригинальный, если не сказать – уникальный, характер. Полная и достоверная статистика в этом случае по определению отсутствует. Однако эта неопределенность присуща задачам как производственной сферы, так и непромышленной, поэтому никаких дополнительных трудностей переход от производства к офисным технологиям обработки информации и в смысле планирования не приносит.

Разумеется, существует традиционная неопределенность, связанная с вопросами согласования оперативных планов, которых большинство в области управления проектами, и стратегических планов развития организации, реализующей проект. В связи с весьма широкой трактовкой понятия «стратегическое управление» методы такого согласования, как правило, базируются на неформальных процедурах, использующих слабо формализованные представления о целях и миссии организации, сложившиеся у высшего менеджмента. Специфика производственной и непромышленной сферы в этом случае имеет несущественное значение.

Задачи координации, которые возникают в процессе управления проектами, во многом решаются при реализации функции планирования. Сетевые графики представляют собой весьма эффективное средство согласования различных аспектов сотрудничества прежде всего по срокам. Разумеется, всего многообразия задач координации сетевые графики не исчерпывают, однако различий в методах согласования производственных технологий и организационных, обеспечивающих обработку информации, нет. Следовательно, и функция координации реализуется в основном идентично в различных случаях, независимо от содержательного аспекта реализуемых в рамках этой функции задач.

Иная картина возникает при рассмотрении функции нормирования и тесно с ней связанной функции мотивации. Имеется в виду прежде всего нормирование трудовое. Понятно, что если отсутствует нормативная база, то невозможным становится решение большинства управленческих задач. То же самое планирование требует количественной оценки всех элементов структуры комплекса проектных работ, предусмотренных сетевыми графиками. Материальное нормирование вызывает меньше вопросов просто в силу того, что по причине многочисленных ограничений

конструктивного и технологического характера многообразии возможных вариантов не так велико, а выбор на множестве этих вариантов зачастую более детерминирован по тем же самым причинам.

Трудовое же нормирование имеет свою специфику. При нормировании производственных операций в силу необходимости традиционно ведется – пусть неполное – наблюдение, имеется уже наработанная база нормативов, без которой просто невозможно применение на практике сдельной формы оплаты труда. Нормирование основных и вспомогательных операций имеет достаточно долгую историю, на протяжении которой формировались и проверялись на практике различные методы определения норм для основных и вспомогательных операций. Непростое это занятие несколько облегчалось тем, что результат производственных операций достаточно нагляден, его можно оценить и измерить и сопоставить с затратами ресурсов, в том числе временными затратами. Много нареканий вызывают неполнота и субъективизм, уровень которых в задачах нормирования производственных операций достаточно высок, но при переходе к нормированию операций непроизводственных, офисных дело оказывается еще хуже. Беда в том, что любое нормирование так или иначе вынуждено сопоставлять затраты времени с полученными результатами. В непроизводственной сфере любая нормируемая работа или операция представляет собой обработку информации, содержащейся в документе, а результат этой операции напрямую зависит от степени освоения информационных элементов документа. Информация в документах, которые циркулируют в организации в рамках определенного проекта, представляет собой текст на неформальном языке. Даже если информация представлена в документе в формализованном виде, как это имеет место в случае решения задач конструкторской и технологической подготовки производства на базе стандартов ЕСКД и ЕСТД, нормирование труда инженерно-технических работников успеха не имело, и все известные случаи применения таких норм сводились к директивному установлению норм подготовки документов в пересчете на формат А5. Несмотря на использование типовых элементов и клише, различие индивидуальных особенностей сотрудников, работающих по проекту, не может обеспечить единообразие затрат времени.

Попыткой хоть как-то обеспечить процессы управления организацией и, следовательно, процессы управления проектом нормативной базой по труду можно считать выпуск в 1995 году Межотраслевых укрупненных нормативов времени на работы по документационному обеспечению управления, подготовленных Центральным бюро нормативов по труду и Всероссийским научно-исследовательским институтом документоведения и архивного дела Росархива. Уже тот факт, что эти нормативы не вошли в повседневную практику управления непроизводственными организациями, означает невысокий уровень проработки проблемы, что, впрочем, объясняется упомянутыми выше причинами.

К числу дополнительных элементов нормативного обеспечения функции нормирования в части выполнения офисных операций можно отнести Нормы времени на работе по документационному обеспечению управленческих структур федеральных органов исполнительной власти, которые утверждены Постановлением Минтруда России № 23 от 26.03.2002. Очевидно, что офисные операции мало отличаются одна от другой, даже если они выполняются в различных организациях. Поэтому упомянутый выше документ также можно использовать и при нормировании работ по проекту.

Осложняет положение с нормированием труда в непроизводственной сфере еще и то, что на качество и скорость обработки документов существенно влияет наличие в организации информационной инфраструктуры, к которой прежде всего следует отнести справочники и классификаторы, а также информационные базы, имеющие наглядную структуру и удовлетворяющие требованиям полноты, непротиворечивости и достоверности. Как уже говорилось, проект – это комплекс работ, имеющий достаточно оригинальный характер. Проект – это то, с чем организация прежде не сталкивалась. В силу этого информационная инфраструктура организации по определению недостаточно готова к использованию при выполнении проектных работ. Даже если в организации и существуют ранее разработанные нормы выполнения офисных работ, они могут оказаться в таких условиях не соответствующими решаемым управленческим задачам.

Разумеется, недостатки трудовых нормативов не могут не сказаться на объективности мотивировочных решений при управлении проектным коллективом.

Таким образом, проектное управление в непроизводственной сфере на практике реализуется с несколько большими затруднениями, чем это имеет место на производстве. За-

труднения эти объективно обусловлены, что следует учитывать при определении сроков выполнения проектов и объемов требуемых ресурсов.

Список литературы

1. Мазур И. И. Управление проектами : справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. ; под ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М. : Высшая школа, 2001. – 875 с.
2. Межотраслевые укрупненные нормативы времени на работы по документационному обеспечению управления [Электронный ресурс]. – URL:http://www.opengost.ru/download/1900/Mezhotraslevye_ukрупnennyye_normativy_vremeni_na_raboty_po_dokumentacionnomu_obespecheniyu_upravleniya.html. Дата обращения: 08.04.2011.

S. V. Sukhikh*

**Sukhikh Sergey, PhD in Economics*

Ulyanovsk State University, Ulyanovsk

suhihsv-1969@mail.ru

**PECULIARITIES OF PROJECT APPROACH TO MANAGEMENT
IN THE NON-PRODUCTIVE SECTOR**

Key words: project management, non-productive sector, management functions, labor standards.

Project management in the non-productive sector requires addressing a number of additional tasks, including first of all, the issue of building the regulatory framework. Such system should include as a major component the labor standards, defining the efficiency of office work. The author underlines that the existing framework, regulating the issues in this area, is not worked out enough, making it necessary to use the empirical approach.

© Сухих С. В., 2012

МИКРОУРОВЕНЬ

Управление человеческими ресурсами

УДК 658.152

А. В. Гагаринский***Гагаринский Александр Владимирович, аспирант**Самарский государственный технический университет, г. Самара*

eуo080505@mail.ru

Ю. Н. Горбунова***Горбунова Юлия Николаевна, кандидат экономических наук, доцент**Самарский государственный технический университет, г. Самара*

eуo080505@mail.ru

**СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Ключевые слова: человеческий капитал, организация, сбалансированная система показателей, оценка, персонал.

Предложена модель системы сбалансированных показателей человеческого капитала организации, учитывающая специфические, присущие российской экономике, особенности развития организаций и основанная на процессном подходе. Разработанная авторами модель включает финансовые показатели организации, качественные и количественные показатели человеческого капитала, экономические показатели человеческого капитала, маркетинговые показатели организации. Модель характеризуется присущими ей принципами «комплексность», «целевое соответствие», «специфичность».

Современное развитие экономики на всех уровнях доказывает возрастающую роль человека, формирует понятие «человеческий капитал». Используя введенный Т. Шульцом и Г. Беккером на рубеже 50–60-х годов XX века в терминологию экономического анализа «человеческий капитал» [7], попытаемся в данной работе конкретизировать его до «человеческого капитала организации» и сформировать систему показателей оценки человеческого капитала в рамках организации.

Сформировавшийся во второй половине XX века информационный период привел к смене показателей оценки эффективности и созданию новой системы показателей, авто-

рами которой являлись Robert S.Kaplan и David P. Norton. Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard – BSC) разработана в 1990–1992 годах, совершенствуется и применяется сейчас многими компаниями во всем мире [1]. В основе ее создания – всесторонний учет изменений в целях организаций и прежде всего возросшая роль человека.

Авторы посредством контент-анализа и анкетного опроса выяснили, какие инструменты и технологии применяются для оценки человеческого капитала организации и действительны с точки зрения менеджмента российских компаний (табл. 1).

Таблица 1

**Инструментарий и технологии наиболее важные
для оценки человеческого капитала организации**

Метод оценки	Число ответов	Среднее арифметическое	Медиана	Стандартное отклонение
Бюджеты	151	4,50	5,00	2,20
Анализ отклонений	148	4,14	4,00	2,02
Непрерывное прогнозирование	147	4,75	5,00	1,92
Стратегический УУ/контроллинг	148	4,92	5,00	1,91
BSC	138	3,68	4,00	1,81
ABC	150	4,99	6,00	1,97
VAA	148	3,79	4,00	2,05
EVA	145	3,83	4,00	2,05
Комплексное управление качеством	150	4,67	5,00	2,00
Метод стандарт-костинг	145	3,62	4,00	2,04

Разброс ответов о значимости технологий примерно одинаково и колеблется в диапазоне от 1,81 до 2,20. Это свидетельствует об отсутствии выраженной тенденции доминирования какой-либо технологии.

Бюджетирование является наиболее важным инструментарием в оценке респондентов. Аналогичный вывод о значимости бюджетирования получен зарубежными учеными, но в отличие от российской практики оно рассматривается как традиционная технология [3]. В качестве новых технологий ими рассматриваются стратегическое прогнозирование, стратегический управленческий учет/контролинг, комплексное управление качеством и др.

Система сбалансированных показателей (BSC) получила довольно низкую оценку, по нашему мнению, потому, что респонденты имеют недостаточное представление о ней. Первые публикации в России появились только в 2002 году [3]. Между тем она чрезвычайно полезна, так как позволяет лучше согласовывать текущие и стратегические интересы и цели основных участников бизнеса. Многие респонденты ответили на необходимость сочетания нескольких технологий.

По нашей прогнозной оценке, в ближайшие годы для отечественных компаний в контексте человеческого капитала как обеспечивающего и поддерживающего ресурса развития бизнеса наиболее перспективной будет такая технология, как система сбалансированных показателей.

Так, Фитц-енц на основе системы сбалансированных показателей предложил «образец системы сбалансированных показателей корпоративного человеческого капитала», включающей как финансовые показатели (прибыль от человеческого капитала, расходы на человеческий капитал, добавленная стоимость человеческого капитала, рыночная стоимость человеческого капитала), так и «человеческие показатели», такие как процент сотрудников с нормированным рабочим днем, процент непостоянной рабочей силы, показатель прироста рабочей силы, общий процент прибыли от всех затрат на рабочую силу, инвестиции в развитие сотрудников [5].

Предложенный Фитц-енц «образец системы сбалансированных показателей корпоративного человеческого капитала» содержит специфичные, не характерные для российской практики показатели, например «добавленная стоимость человеческого капитала», вследствие чего использовать эту методику в исходном виде для оценки человеческого ка-

питала российских предприятий не совсем удобно. Тем не менее она может быть адаптирована и положена в основу системы показателей оценки человеческого капитала организации, учитывающей российскую специфику.

Одним из условий успешного применения BSC, по мнению ее авторов, является условие информационной доступности для работников всех уровней. Если топ-менеджеры должны четко представлять, что приведет организацию к долговременному финансовому успеху, то служащие, непосредственно общающиеся с клиентами, должны понимать каковы финансовые последствия их решений, принимаемых при выполнении должностных обязанностей. Задача BSC состоит в том, чтобы трансформировать миссию компании в конкретные, измеримые показатели. При этом исходя из сути названия системы баланс должен быть достигнут между внешними отчетными данными для собственников (акционеров, государства), клиентов и внутренними характеристиками наиболее значимых бизнес-процессов, инноваций, обучения и роста. BSC для современных организаций служит не только тактической оценочной системой, но главным образом средством стратегического управления.

Формирование системы сбалансированных показателей оценки человеческого капитала организации авторы основывали на анализе и оценке сопряженности показателей деятельности хозяйствующих субъектов. Сопряженность показателей означает определенное соотношение их величин, которое соответствует общепринятым понятиям прогрессивного развития или заданным целям. Сопряженность может быть прямой или косвенной в зависимости от причинно-следственной определенности соотносящихся показателей. Показатели находятся, как правило, в стохастической зависимости (т. е. зависимость проявляется не в каждом отдельном случае, а в общем, среднем при большом числе наблюдений), которая устанавливается в ходе управленческого мониторинга этих показателей.

Для отражения оперативных связей по типу «двойной петли» [1] авторами выявляются зависимости. Стратегии в области развития человеческого капитала организации являются производными от бизнес-процессов организации. Бизнес-процессы опосредуются ресурсами, находящимися в распоряжении организации. Необходимые ресурсы определяются

результативными показателями деятельности организации.

Исходя из этого для определения показателей, составляющих сбалансированную систему показателей оценки человеческого капитала организации, необходимо провести комплекс взаимосвязанных процедур:

1) выявить на основе экспертного опроса, какие результативные показатели деятельности организации наиболее ценны и востребованы с точки зрения различных групп потребителей (акционеров, отдельных хозяйствующих субъектов, отрасли, национальной экономики в целом);

2) на основе анализа внутренних условий бизнеса определить, какие ресурсы привлекаются для функционирования организации, как эти ресурсы задействованы в осуществлении бизнес-процессов;

3) оценить взаимосвязь между ресурсами, бизнес-процессами и стратегией в области развития человеческого капитала, принимая во внимание три группы отношений:

- результативные показатели – ресурсы;
- ресурсы – бизнес-процессы;
- бизнес-процессы – стратегии в области

развития человеческого капитала организации.

Формализуем заданные три группы отношений. Если через $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ обозначить результативные показатели деятельности организации через $Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_m)$ – ресурсы, через $Z = (Z_1, Z_2, \dots, Z_k)$ – бизнес-процессы, а через $C = (C_1, C_2, \dots, C_l)$ – стратегии, то установленные отношения между выделенными группами могут быть заданы соответствующими матрицами – $\{XY\}$, $\{YZ\}$, $\{ZC\}$, представленными на рис. 1.

<i>YZ</i> Матрица использования ресурса в исполнение процесса						Ресурсы организации	<i>ХУ</i> Матрица зависимости результативного показателя от характеристики ресурса										
4	1	4	0	2	1	Человеческие ресурсы	4	4	4	2	1						
1	1	4	0	1	0	Компетенции менеджмента	4	4	3	4	1						
2	4	2	1	1	2	Компетенции технических специалистов	3	4	3	4	1						
1	0	2	0	4	0	Нематериальные активы	1	2	2	3	1						
4	4	3	4	4	2	Финансовые ресурсы	3	3	1	3	3						
3	3	3	2	1	4	Организационный ресурс	4	2	4	4	3						
4	2	2	3	2	4	Доступ к инфраструктуре рынка труда	4	3	4	4	4						
Бизнес-процессы организации в области человеческих ресурсов	Подбор и адаптация	Оценка и аттестация	Обучение и развитие	Мотивация и стимулирование	Формирование кадрового резерва		Результативные показатели деятельности организации	Укрепление деловой репутации организации (рост гудвилл)									
	4	4	4	2	0						2	Стратегия 1	2,91	2,89	2,89	2,83	2,77
	1	1	1	4	4						4	Стратегия 2	2,22	2,19	2,23	2,28	2,40
	2	2	2	4	2						4	Стратегия 3	2,54	2,48	2,53	2,54	2,64
<i>ZC</i> Матрица зависимости процесса от вида стратегии						Стратегии развития человеческого капитала организации	<i>ХС</i> Матрица зависимости результативных показателей деятельности от вида стратегии										

Рис. 1. Модель системы сбалансированных показателей оценки человеческого капитала организации

Стрелками обозначены связи внутри групп, а в ячейках соответствующих матриц экспертным методом по пятибалльной шкале последовательно проставляются количественные оценки степени зависимости в отношениях

между результативными показателями и ресурсами, ресурсами и бизнес-процессами, бизнес-процессами и стратегиями развития человеческого капитала, где оценка 4 – полная зависимость, 3 – существенная зависимость, 2 –

зависимость наблюдается, 1 – зависимость слабо проявляется, 0 – отсутствие зависимости.

Для того чтобы оценить зависимость между результативными показателями и стратегиями в развитии человеческого капитала организации определяется степень влияния конкретного бизнес-процесса на формирование определенного результативного показателя путем расчета средневзвешенного значения степени использования ресурса в реализации этого бизнес-процесса, взвешенного по степени зависимости от характеристики этого ресурса каждого результативного показателя:

$$\{XZ_{ij}\} = \frac{\sum_{k=1}^m YZ_{kj} \times XY_{ik}}{\sum_{k=1}^m XY_{ik}} \quad (1)$$

где XZ_{ij} – оценка степени влияния конкретного бизнес-процесса на формирование определенного результативного показателя;

YZ_{kj} – оценка степени использования ресурса в реализации бизнес-процесса;

XY_{ik} – оценка степени зависимости результативного показателя от характеристики ресурса.

Далее на основе полученной матрицы аналогичным образом определяется степень зависимости результативного показателя от стратегии развития человеческого капитала организации:

$$\{XC_{il}\} = \frac{\sum_{j=1}^k ZC_{jl} \times XZ_{ij}}{\sum_{j=1}^k XZ_{ij}} \quad (2)$$

где XC_{il} – оценка степени зависимости результативного показателя от стратегии развития человеческого капитала организации;

ZC_{jl} – оценка степени «управляемости» бизнес-процесса стратегией.

На основе полученных рядов взаимосвязанных бизнес-процессов, ресурсов, стратегий и результативных показателей выявляются весовые коэффициенты стратегий развития человеческого капитала организации:

$$Wl = \frac{C_{jl}}{\sum_{j=1}^l C_j} \quad (3)$$

где Wl – весовой коэффициент l стратегии развития человеческого капитала организации;

C_{jl} – сумма оценок степени зависимости результативных показателей от l стратегии развития человеческого капитала организации;

C_j – сумма оценок степени зависимости результативных показателей от стратегии развития человеческого капитала организации.

Отличительными особенностями предлагаемой модели с точки зрения современных требований к оценке человеческого капитала являются следующие. Во-первых, для нее характерна реализация принципа «комплексность», что означает, что анализируется как качественная и количественная компонента человеческого капитала предприятия, так и его влияние на финансовые показатели предприятия и его положение на рынке. Во-вторых, обеспечивается реализация принципа «целевое соответствие», что выражается в трансформации стратегических целей предприятия в оперативные цели и доведении их до конкретных исполнителей. В-третьих, реализуется принцип «специфичности», так как модель построена по результатам контент-анализа отчетной и оперативной информации, полученной на российских промышленных предприятиях.

Список литературы

1. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2010.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2010.
3. Николаева О. Е., Алексеева О. В. Управленческий учет: система сбалансированных показателей // Бух. учет. – 2010. – № 9. – С. 74-78.
4. Самуэльсон П. Э., Нордхауз В. Д. Экономика. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000.
5. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала : пер. с англ. / под общ. ред. В. И. Ярных. – М. : Вершина, 2006.
6. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование : монография / В. Т. Смирнов, И. В. Сошников, В. И. Романчин, И. В. Скоблякова ; под ред. В. Т. Смирнова. – М. : Машиностроение-1, 2005.
7. 2 ed. N.Y., 1975 (рус. пер.: Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). – США: экономика, политика, идеология. 1993. № 11-12).

A. V. Gagarinsky*

**Gagarinsky Alexander, graduate student of Samara State Technical University, Samara
eyo080505@mail.ru*

Yu. N. Gorbunova*

**Gorbunova Yulia, PhD in Economics, Associate Professor of Samara State Technical University, Samara
eyo080505@mail.ru*

SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL OF ORGANIZATION

Key words: human capital, organization, balanced system of indicators, assessment, staff.

The article presents a model of balanced indicators system of the organization human capital, taking into account the specific features, characteristic of the Russian economy and the development of organizations, based on the process approach. The model, developed by the authors, includes the financial performance of organization, quality and quantity of human capital, economic indicators of human capital and marketing performance of the organization. Such system of indicators is characterized by the principles of «complexity», «arget line» and «specificit».

© Гагаринский А. В., Горбунова Ю. Н., 2012

УДК 331.102

И. Г. Кузнецова*

**Кузнецова Ирина Гарриевна, соискатель*

Самарский государственный технический университет, г. Самара

irkuz@sstu.smr.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ВУЗА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТОВ

Ключевые слова: человеческий капитал, высшая школа, образовательная услуга, критерий, управление человеческим капиталом вуза.

Представлены результаты оценки человеческого капитала вуза при реализации международных проектов. Автором обобщены и систематизированы организационно-экономические факторы, способствующие созданию условий более успешной реализации деятельности вузов в рамках международного сотрудничества.

В Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. поставлена задача перевода экономики страны на инновационный путь развития, выведения ее на траекторию быстрого и устойчивого роста на передовой технологической основе. В настоящее время современное, качественное образование напрямую способствует построению общества с высокоразвитой экономикой [3].

Интеграция отечественной профессиональной школы в мировое образовательное пространство и вхождение на международный рынок образовательных услуг актуализировали задачу развития международного сотрудничества российских вузов. Основной целью международной деятельности в области высшего образования, а также научно-технических связей является всесторонняя интеграция России в качестве равноправного партнера в мировое образовательное пространство, совершенствование и повышение авторитета национальной системы образования с учетом международного опыта [2].

Важнейшим условием успешности реализации международных проектов становится человеческий капитал. Человеческий капитал вуза рассматривается автором как совокупность физических, интеллектуальных и социальных качеств, которые присущи человеческим ресурсам учреждения и являются частью трудового потенциала и интеллектуального капитала, реализуются в ее инновационной деятельности и обеспечивают доход обладателям этих качеств за счет создания новых ценностей.

Управляя человеческим капиталом учреждения, необходимо исходить из того, что научно-технический прогресс ведет к циклическому обновлению всех факторов и элементов производства.

Деятельность вузов во многом основана на нематериальной базе, включающей в себя знания, опыт профессорско-преподавательского состава, разработанное ими учебно-методическое обеспечение учебного процесса, научные разработки, патенты, лицензии и т. д. и т. п. Они наряду с материально-технической базой выступают главными активами вузов [1].

Для оценки уровня использования человеческого капитала было проведено изучение уровня удовлетворенности организационно-экономическими условиями мотивации трудовой деятельности профессорско-преподавательского состава (ППС) вуза.

Оценка условий, обеспечивающих формирование, развитие и использование человеческого капитала КЧК, автором предлагается осуществлять по формуле:

$$K_{чк} = K_1\alpha_1 + K_2\alpha_2 + K_3\alpha_3 + K_4\alpha_4 + K_5\alpha_5 + \dots + K_{10}\alpha_{10},$$

где $\alpha_1 \dots \alpha_8$ – весовые коэффициенты значимости условий реализации человеческого капитала, определяемые экспертно,

где K_1 – уровень квалификации сотрудников;

K_2 – договора о сотрудничестве с предприятиями;

K_3 – конкурентоспособность вуза;

K_4 – проведение и уровень конференций и семинаров;

K_5 – совместная работа ППС. Научные коллективы вуза;

К6 – наличие компетенций межкультурных коммуникаций;

К7 – научно-педагогические стажировки;

К8 – мотивационный потенциал сотрудников вуза;

К₉ – заключенные договора с международными партнерами;

К₁₀ – заявки на реализацию международных проектов;

Распределение коэффициентов удовлетворенности (К уд) и значимости (К зн), весов компонентов (α) по группам организационных факторов представлено в табл. 1.

Таблица 1

Распределение коэффициентов удовлетворенности (К уд) и значимости (К зн), весов компонентов (α) по группам критериев

Критерии	Самарский государственный технический университет			Самарский государственный экономический университет			Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики		
	К уд	К зн	α	К уд	К зн	α	К уд	К зн	α
Критерий № 1 Компетентность характеризует возможность повышения уровня развития человеческого капитала для обеспечения научно- исследовательской деятельности при реализации международных проектов									
1. Уровень квалификации сотрудников	0,63	0,87	0,064	0,58	0,88	0,064	0,68	0,88	0,064
2. Договора о сотрудничестве с предприятиями РФ	0,79	0,71	0,104	0,93	0,77	0,104	0,70	0,84	0,104
3. Договора с международными партнерами	0,65	0,73	0,12	0,55	0,53	0,22	0,45	0,33	0,12
4. Конкурентоспособность вуза	0,53	0,68	0,09	0,53	0,68	0,09	0,42	0,48	0,09
Критерий № 2. Адаптивность характеризует творческую активность и гибкость сотрудников при реализации международных проектов									
5. Проведение и уровень конференций и семинаров	0,44	0,75	0,08	0,42	0,83	0,08	0,89	0,60	0,08
6. Мотивационный потенциал сотрудников	0,74	0,71	0,06	0,71	0,74	0,06	0,54	0,64	0,06
7. Заявки на реализацию международных проектов	0,39	0,89	0,067	0,45	0,85	0,053	0,36	0,89	0,05
Критерий № 3. Корпоративность характеризует развитие научных коллективов									
8. Научно-педагогические стажировки	0,32	0,98	0,071	0,27	0,98	0,071	0,27	0,98	0,071
9. Совместная работа ППС. Научные коллективы вузов.	0,54	0,50	0,072	0,54	0,46	0,072	0,54	0,46	0,072
10. Наличие компетенций межкультурных коммуникаций	0,40	0,81	0,037	0,31	0,88	0,037	0,40	0,55	0,037

При оценке уровня развития человеческого капитала автором предложено считать наиболее важным критерий компетентности, поскольку показатели этого критерия оказывают влияние на уровень двух других критериев: креативности и корпоративности.

Предложенная система оценки позволяет определить недостатки использования человеческого капитала и направленность мер для устранения этих недостатков, то есть направления наиболее полного его развития и всестороннего использования.

В результате оценки по каждому критерию получены следующие выводы:

Компетентность. Анализ должностной и квалификационной структуры ППС говорит о возможности повышения квалификации, а значит, о повышении социального статуса, уровня самооценки. Увеличение доходов спо-

собствует заинтересованности работника и стимулирует его стремление к самообразованию и самореализации.

Адаптивность. Рассматривая динамику объема выполненных НИОКР, можно говорить о востребованности услуг. Материальное поощрение сотрудников, полученное от административных структур, свидетельствует об интересе к научным разработкам, а также способствует повышению самооценки и научного статуса сотрудников. Количество полученных патентов, объем и уровень публикаций результатов научных исследований говорят о результативности научных изысканий сотрудников в рамках реализации международных проектов.

Корпоративность. Проанализировав деятельность по осуществлению международных проектов с точки зрения уровня развития че-

ловеческого капитала и влияние их на состояние коллектива вуза в целом, можно сделать вывод о положительном результате. Это выражается в установлении стабильной струк-

туры и результатах совместной научной работы преподавателей, аспирантов и студентов. Сводные результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты оценки уровня развития человеческого капитала при реализации международных проектов в вузе

Наименование вуза	Критерии										КЧК
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	
Самарский государственный технический университет	1,02	1,01	1,11	1,13	1,15	1,07	1,25	1,46	1,22	1,54	2,35
Самарский государственный экономический университет	1,05	1,23	1,02	1,13	1,36	1,14	1,26	1,17	1,11	1,65	2,25
Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики	1,01	1,16	1,19	1,21	1,56	1,08	1,26	1,20	1,12	1,54	2,11

Используя предложенную методику, можно провести анализ и оценить, насколько полностью используется человеческий капитал вуза в результате реализации международных проектов. Проведение ежегодного анализа уровня развития человеческого капитала позволяет

определить недостатки использования человеческого капитала вуза и определить направления для устранения этих недостатков, что влияет на эффективность реализации международной деятельности в вузе.

Список литературы

1. Волошинова М. В. Формирование и развитие человеческого капитала в системе высшего экономического образования : дис. ... к.э.н. – СПб., 2001.
2. Канторович Г. Г., Кузьминов Я. И., Писляков В. В. Университетские инновации: опыт Высшей школы экономики / под ред. Я. И. Кузьминова. – М., 2006. – С. 214.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Режим доступа <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/>
4. Кузьмина К. В. Управление процессом предоставления образовательных услуг : автореф. дис. ... к.э.н. – Тольятти, 2012. – 8 с.

I. G. Kuznetsova*

*Kuznetsova Irina, applicant of
Samara State Technical University, Samara
irkuz@sstu.smr.ru

FORMATION OF ASSESSMENT SYSTEM OF UNIVERSITY HUMAN CAPITAL IN THE REALIZATION OF INTERNATIONAL PROJECTS

Key words: human capital, higher education, educational service, criteria, management of university human capital.

The article features the results of the evaluation of university human capital in the realization of international projects. The author summarized and systematized organizational and economic factors that contribute to the creation of conditions for more successful realization of the universities activity in the framework of international cooperation.

© Кузнецова И. Г., 2012

УДК 331.1

Ю. С. Логинова***Логинова Юлианна Сергеевна, аспирант**Самарский государственный технический университет, г. Самара*

lana5000000@rambler.ru

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА КАК НЕЗАМЕНИМОГО ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ РЕСУРСОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: оценка персонала, критерии оценки, руководящие принципы, инструменты, задачи, комплексная оценка персонала.

Рассматриваются основные принципы оценки персонала, инструменты и критерии, без которых невозможна эффективная процедура оценки персонала любой организации. Ставится акцент на необходимости проведения комплексной оценки персонала, разрабатывается таблица этапов оценки.

Современное возрастание роли оценки персонала в управлении организацией требует изменения механизмов и принципов работы с персоналом. Основой построения эффективной системы управления персоналом является информация о совокупном трудовом потенциале организации, о потребностях в персонале необходимой квалификации, об уровне профессиональных качеств и потенциала каждого работника, которая может быть получена лишь посредством грамотного внедрения комплексной системы оценки персонала и принятия обоснованных управленческих решений. Поэтому в настоящее время актуальными являются задачи разработки комплексных технологий и качественного инструментария, обеспечивающих проведение эффективной оценки персонала, выявление его профессионально-личностного потенциала и решения на этой основе самых сложных задач, связанных с эффективностью деятельности. При этом новые системы оценки персонала должны успешно преодолевать имеющиеся проблемы оценки персонала организаций. В конечном счете мероприятия по оценке персонала являются формой интенсивного управленческого воздействия на общество и его отдельные сферы (экономическую, социальную, политическую, духовную) посредством формирования социальных механизмов и социальных взаимодействий, обладающих устойчивыми и регулярными формами [1].

Итак, оценка персонала – это незаменимый инструмент управления кадровым ресурсом организации, который позволяет решать следующие задачи:

– оценка соответствия кандидата требованиям вакансии;

- оценка готовности сотрудника к развитию и продвижению на новую должность;
- оценка профессиональных характеристик сотрудников;
- выявление сильных и слабых сторон сотрудников и кандидатов;
- оценка мотивации сотрудника;
- оценка совместимости сотрудников;
- формирование кадрового резерва;
- определение потребности персонала в тренингах и обучении;
- разработка рекомендаций по эффективному управлению персоналом и введению сотрудников в должность;
- оценка интеллектуального потенциала сотрудников и кандидатов;
- оценка лидерского потенциала;
- оценка корпоративной культуры компании [2].

Автором были рассмотрены различные определения понятия «оценка персонала», которые представлены в табл. 1.

По мнению автора, более полное и отражающее все стороны определение представлено в справочнике «Энциклопедия Карьера».

В процессе изучения научной литературы авторами журнала «Управление персоналом» были систематизированы принципы оценки персонала, значимость которых была определена посредством экспертных оценок практиков по управлению персоналом в результате их анкетирования и работы методом мозгового штурма, что позволило авторам сформулировать 12 необходимых и достаточных принципов оценки персонала:

1) валидности (установления связи оценочных заключений с фактическими результатами труда: производительностью, прибылью, темпом должностного продвижения и т. д.),

измеряющий именно то, для чего предназначен;

2) всеобщности, то есть охвата всех работников в соответствии с периодичностью и условиями, закрепленными в основных нормативных документах по управлению персоналом предприятия, региона и государства;

3) действенности, отражающий степень прагматичности всей работы. Результаты должны ориентировать работника на развитие и использоваться на всех этапах процесса управления персоналом;

4) информированности (гласности) – факт оценки и оценочная процедура осуществляются открыто, на вопросы о деталях применяемых технологий есть возможность получить исчерпывающие ответы;

5) коллективности – выражается в том, что:
– сбор, обработка и анализ информации осуществляются группой экспертов;

– предусматривается учет общественного мнения: подчиненных, коллег, руководителей и представителей контрагентов;

6) комплексности, то есть многосторонности составляющих оценку мероприятий: оценку эффективности труда (объема, качества, скорости), личных и личностных качеств и компетенций работника;

7) максимально возможной механизации и автоматизации процедуры;

8) надежности, то есть обеспечения постоянства результатов повторным применением технологии;

9) обоснованности, соблюдения законов и норм;

10) объективности, уважения и учета интересов сторон;

11) периодичности – заключается в анализе динамики изменений качеств работников и совершенствовании на этой основе всей технологии оценки персонала;

12) целенаправленности при одновременной свободе выбора обсуждаемых вопросов – состоит в соответствии процесса оценки и его содержания конкретным целям [7].

Таблица 1

Определения понятия «оценка персонала»

	Определение понятия «оценка персонала»	Автор, источник
1	Оценка персонала – система периодической проверки труда сотрудника за отчетный период (месяц, квартал, год), оценка соответствия его компетенции, навыков, отношения к своим обязанностям. На практике же понятия оценки персонала и аттестации часто перепутаны. Поэтому под аттестацией нередко понимается то, что относится к оценке персонала, и наоборот	http://www.mirapolis.ru/
2	Оценка персонала – это совокупность действий, направленных на то, чтобы определить степень соответствия каждого сотрудника предприятия требованиям занимаемой им должности по таким критериям, как производительность и качество труда, профессиональные знания и навыки, достигнутые результаты, а также деловые и личностные качества	Сорока В. А., директор ООО «Сервис кадров», г. Минск
3	Оценка персонала – это процесс определения эффективности деятельности сотрудников в ходе реализации задач организации, позволяющий получить информацию для принятия дальнейших управленческих решений	Суханова И. М. «Аттестация персонала». Кадровые решения, 2007 г.
4	Оценка персонала – определение соответствия работника вакантной или занимаемой должности через соотнесение проявлений его личностно-деловых качеств со шкалами по заданным критериям	Боровикова Н. В., научный руководитель Консалтинговой группы «Vi to Be»
5	Оценка персонала – это организованный определенным образом и целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик работников требованиям должности или рабочего места, и ни одно конкретное направление кадровой работы не может быть успешным без налаженного механизма оценки кадров	Мякушкин Д. Е.
6	Оценка персонала – определение соответствия работников вакантной или занимаемой должности	Словарь терминов «Русская Школа Управления»
7	Оценка персонала, процедура, осуществляемая для определения соответствия работника вакантному или занимаемому рабочему месту (должности), включает: 1) оценку потенциала работника (профессиональные знания и умения, производственный опыт, деловые, нравственные и психологические качества здоровья и работоспособности, уровня общей культуры); 2) оценку индивидуального вклада – позволяет установить качество, сложность и результативность труда конкретного работника и его соответствие занимаемому месту; 3) аттестацию персонала – учитывает потенциал и индивидуальный вклад работника в конечный результат	Справочник «Энциклопедия Карьера»

В научной литературе и деятельности по управлению персоналом предлагается множество различных технологий, методов, инструментов оценки персонала. Автором выделен

ряд преимуществ оценки персонала для организации, а также значение оценки для персонала организации, которые представлены на рис. 2 и 3.

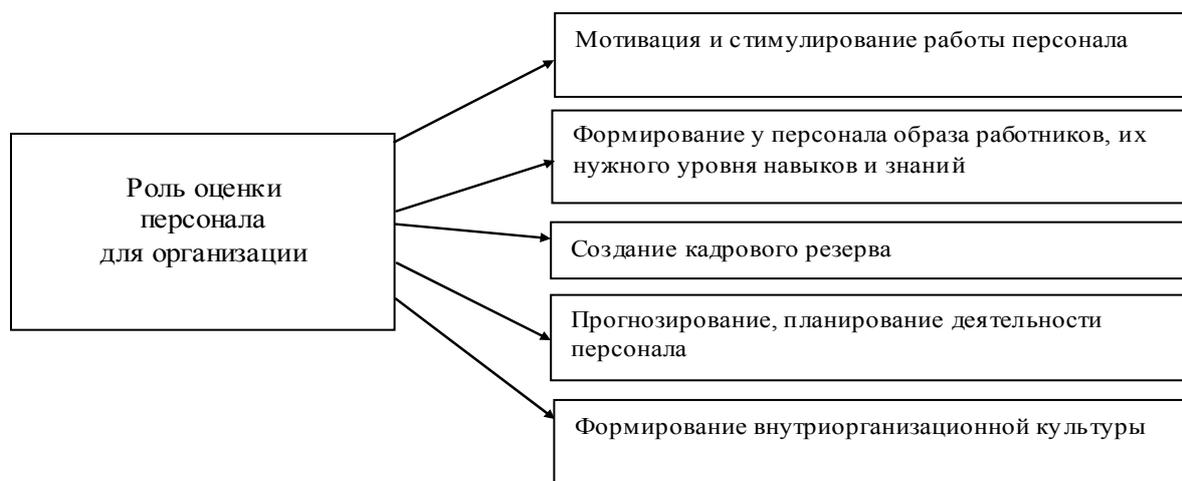


Рис. 1. Роль оценки персонала для организации



Рис. 2. Роль оценки для персонала организации

При подготовке к проведению оценки персонала особое значение имеет определение критериев оценки для каждой категории персонала. Поскольку критерии оценки персонала представляют собой наиболее значимые рабочие, поведенческие, личностные характеристики сотрудников, а также характеристики результатов их деятельности, необходим комплексный подход к их формированию, предполагающий включение количественных, качественных, организационных, факторных, ситуативных, социально-статусных и личностных характеристик. Критерии оценки пишутся для конкретной должности, а не для человека. Критерии должны быть объективными и обоснованными и не зависеть от того, кто их выполняет.

Например, совокупность критериев оценки может выглядеть следующим образом:

Внутренние рабочие нормативы. Данный критерий определяет, насколько качественно исполняет свою работу сотрудник по сравнению с другими рядовыми сотрудниками.

Готовность принимать решения и умение их обосновывать. Для персонала важно уметь выбирать правильный путь развития организации в той или иной области.

Необходимость одобрения со стороны вышестоящего лица. Критерий определяет степень зависимости сотрудника от мнения руководства.

Необходимость надежности положения. Каждый специалист должен быть заинтересо-

ван в стабильности своего места на предприятии.

Необходимость продвижения. Критерий учитывает стремление к значительному продвижению по служебной лестнице и сроки, в которые человек надеется это продвижение осуществить, в сравнении с коллегами, занимающими равное с ним положение.

Система акцентов положительных сторон деятельности фирмы. Критерий показывает способность выделить положительные стороны деятельности предприятия в отношении к персоналу: сервис, дружелюбное отношение, справедливость занимаемой позиции в отношении заработка.

Контактность. Сотрудник должен легко идти на контакт с окружением, а именно: с руководством, коллегами, клиентами и поставщиками.

Способность работать длительный период времени без достаточного вознаграждения с перспективой получить награду позже. Часто работа организации связана с выполнением заказов, оплата которых происходит через определенный срок. Сотрудник должен нормально относиться к ожиданию оплаты труда в будущем, если это не противоречит законодательству.

Спротивляемость стрессу. Критерий показывает, до какого предела напряженность работы совпадает с нормальным психологическим состоянием.

Данный перечень может использоваться для оценки персонала любых организаций. Он

представляет собой набор критериев, по которым можно, используя пятибалльную шкалу, провести процедуру оценивания сотрудников в целях:

- повышения эффективности работы;
- назначения адекватного вознаграждения за труд;
- принятия решения, связанного с продвижением сотрудника по службе.

Общепринятыми инструментами оценки персонала являются:

- тестирование;
- интервью по компетенциям;
- управление по целям;
- управление результативностью;
- метод «360 градусов»;
- центр оценки;
- аттестация [2].

Внедрение системы оценки персонала должно осуществляться на основе специально разрабатываемых общей и детальной схем оценки персонала организации. Если общая схема обозначает основные этапы и мероприятия по оценке персонала, то детальная схема оценки персонала организации должна быть многошаговой, адаптированной к условиям конкретной организации, соответствовать текущей экономической стратегии организации и включать полный перечень оценочных мероприятий и процедур.

Автором была разработана общая схема оценки персонала, которая представлена в табл. 2.

Таблица 2

Общая схема оценки персонала

Наименование этапа	Методы проведения	Сроки проведения	Научные результаты этапа
1. Определение основной цели и сопутствующих задач оценки персонала	Анализ сложившейся ситуации на предприятии, сбор информации о сотрудниках методом анкетирования	7 дней	Формирование полных сведений о сотрудниках предприятия в целях проведения оценки
2. Распространение информации о предстоящей оценке, чтобы каждый работник знал о датах проводимой оценки, ее целях, целесообразности, пользе, перспективах, связанных с процессом оценивания	Информирование с помощью средств массовой информации (для крупных промышленных предприятий), через посредников – начальников подразделений	30 дней	Осведомленность, подготовленность работников к предстоящей оценке
3. Реализация оценки эффективности работы персонала, которая включает в себя: а) Выбор критериев для каждого работника. б) Оценка причин невыполнения своих обязанностей: неэффективность работы сотрудников или влияние внешних факторов, например состояние на рынке труда, инфляция, безработица и прочее.	а) Метод оценки с помощью отобранных критериев. б) Анализ внешних факторов. в) Составление индивидуальных планов. г) Аттестация, оценивание с помощью совокупности критериев	а) 3 дня б) до 7 дней в) 1-2 недели г) 1 неделя	По итогам оценки с помощью критериев составляется план мероприятий работы персонала, учитываются существующие недостатки в работе и замеченные в ходе оценки достижения. Заключительным моментов является комплексная оценка всего персонала предприятия

Продолжение табл. 2

Наименование этапа	Методы проведения	Сроки проведения	Научные результаты этапа
в) Составление плана мероприятий по совершенствованию работы каждого работника, назначение процедур, которые помогут подняться работникам на новую ступень развития. г) Комплексная годовая оценка			
4. Обсуждение полученных результатов. Принятие решения о премиях, повышениях, выговорах, увольнениях	Совещание, обмен мнениями и документирование итогов оценки	Один-два дня	Результатом будет являться повышение количества квалифицированных кадров и уменьшение сотрудников, не прошедших успешно процедуру аттестации

Делая выводы, необходимо отметить, что оценка персонала в современных условиях должна иметь комплексный характер и включаться в общую систему управления организацией. Комплексная система оценки персонала позволяет решать следующие задачи:

- учитывать все многообразие внутренних и внешних факторов деятельности организации;
- снижать риск получения случайных результатов при оценке персонала;
- обеспечивать увязывание всех элементов самой системы и интеграцию системы оценки в процесс управления организацией и внешнюю среду организации;
- учитывать специфику деятельности организации и ее конкретные условия;
- основываться на системе комплексных показателей.

По мнению автора, разработке комплексной системы оценки персонала должна предшествовать диагностика существующих оценочных процедур, для которой целесообразно разрабатывать специальный инструментарий,

учитывающий особенности деятельности конкретной организации.

В итоге отметим, что комплексная система оценки персонала должна разрабатываться с учетом современных требований, предъявляемых к технологиям управления персоналом:

- наличие четких целей, коррелирующих с целями организации;
- соответствие философии, политике и практике управления в организации, а также сложившейся организационной культуре;
- поддержка и контроль со стороны руководства;
- инструментальная обеспеченность;
- наличие четкой системы распределения ответственности за направления работы;
- периодическая оценка эффективности применения технологий управления персоналом;
- постоянное совершенствование и развитие технологий управления персоналом;
- достаточно высокие уровни квалификации, мотивации и заинтересованности исполнителей [5].

Список литературы

1. Базаров Т. Ю. Управление персоналом. – М., 2008. – 400 с.
2. Гаврилова О. Г. Оценка персонала и ее отличие от аттестации // Финансовая газета. – 2009. – № 2.
3. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 638 с.
4. Малиновский П. Методы оценки персонала. – М., 2007. – 233 с.
5. Сорока В. А. Оценка персонала // Кадровик плюс. – 2010. – № 8. – 28-37с.
6. Хучек М. С. Стратегия управления трудовым потенциалом предприятия. – М. : Прогресс-Универс, 2007. – 342 с.

Yu. S. Loginova*

**Loginova Yulianna, graduate student of
Samara State Technical University, Samara
lana5000000@rambler.ru*

**EVALUATION OF PERSONNEL AS INDISPENSABLE INSTRUMENT OF HUMAN
RESOURCE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION**

Key words: evaluation of personnel, evaluation criteria, guidelines, tools, tasks, complex evaluation of personnel.

The article studies the basic principles of personnel evaluation, as well as tools and criteria, necessary for effective evaluation of staff in any organization. The author emphasized the need for a complex assessment of staff, and developed a table of evaluation stages.

© Логинова Ю. С., 2012

УДК 339.1

О. Н. Романенкова*

**Романенкова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва
olganakhodka@yandex.ru*

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМИ

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации, интеграция позиционирования, регулирование рыночной устойчивости, критерии и последовательность этапов разработки коммуникационных стратегий, специфика глобального маркетинга, программа интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Рассматривается новое направление в маркетинге – интегрированные маркетинговые коммуникации, которые в условиях стремительно меняющихся рынков, сложного набора технологий, активизации программных продуктов в бизнесе, дефицита новейших навыков рыночного участия способствуют поддержанию качественных показателей маркетинговой деятельности фирм на высококонкурентных рынках. Если рассматривать обозначенную тенденцию применительно к интегрированным маркетинговым коммуникациям, то ключевыми для фирм-производителей и реселлеров становятся следующие факторы: усложнение продукта и процесса его производства, резкое расширение ассортиментной линейки, потребность в менеджерах-дженералистах, способных организовать процесс по трансформации индивидуальных запросов в адекватные им продукты, услуги, решения.

Процесс управления коммуникациями маркетинга на практике современных предприятий представляет собой использование интегрированных коммуникаций, которые включают в себя рекламу, прямой маркетинг, систему продвижения, личные продажи, паблик рилейшнз, выставочный маркетинг, интерактивный маркетинг, корпоративную узнаваемость, спонсорство. Причем прямой маркетинг предполагает несколько коммуникационных методов, предусматривающих и телефонный маркетинг, и директ-мейл, и рекламные кампании. Большую значимость содержит коммуникация «корпоративная узнаваемость», которая проявляется через совокупные контакты с представителями общественности, включая архитектурный дизайн, фирменный стиль, культуру организации, популярность бренда, сервисное обслуживание клиентов.

Процесс управления интегрированными коммуникациями маркетинга предусматривает следующие направления:

- согласование коммуникаций маркетинга с корпоративными целями (интеграция по вертикали). При этом необходима поддержка руководителей высшего звена не только по вопросам интеграции, но и по формам реализации коммуникаций. Это становится возможным при четкой формулировке целей комму-

никаций и задач по завоеванию прочных позиций на рынках сбыта;

- согласование стратегии маркетинговых коммуникаций с функциональной деятельностью корпоративных блоков (интеграция по горизонтали). В процессе согласования нужна четкая программа маркетинговых коммуникаций, которая должна быть реальна в исполнении как по срокам, так и по источникам покрытия потребности;

- интеграция в рамках маркетингового набора, то есть с учетом товара, цены, распределения, продвижения и связями с общественностью. Решающее значение имеет бренд компании, интегрирующий в себе одновременно сообщение и корпоративный метод привлечения внимания целевых аудиторий покупателей;

- финансовая интеграция. Включите в бюджет себестоимости коммуникационного канала и суммарных затраты по разделам коммуникационной программы, необходимые для достижения выбранных целей;

- интеграция позиционирования предполагает в первую очередь использование новейших информационных технологий, новостных релизов, организацию презентаций, ведение корпоративных блогов, твитеров, ведение мобильной рекламы посредством Ipad и

iPhone, участие в отраслевых выставках, социальных акциях для укрепления корпоративного влияния, конкурентных преимуществ, рыночной устойчивости.¹

Реализация интегрированных коммуникаций маркетинга имеет конкретные преимущества: в конечном счете, всегда удастся увеличить продажи и получить намеченную прибыль; добиться чистоты коммуникационного канала в результате прорыва барьеров и препятствий; экономятся денежные средства за счет удаления дублирования в рамках выполнения единой программы. Корпоративные усилия менеджмента компании должны быть в первую очередь направлены на разработку коммуникационных стратегий маркетинга.

Планирование маркетинговых коммуникаций – процесс, в котором принимают участие все структурные подразделения фирмы под руководством маркетингового отдела. Результат этого процесса – составление плана кампании по продвижению на рынке в определенный период. Главная задача планирования – определить, как будет доноситься основной информационный посыл до целевого потребителя: в какой форме, с помощью каких СМИ и в рамках какого бюджета.

Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями – целенаправленная деятельность компании по регулированию рыночной устойчивости посредством информационных технологий, элементов продвижения, рекламы, организации выставки, связей с общественностью с учетом влияния закономерностей и тенденций рынка.

Процесс управления маркетинговыми коммуникациями предполагает комплексную разработку решений по содержанию коммуникаций, обоснованию и выбору стратегии, связям с общественностью и социально-корпоративной ответственности.

Любая компания стремится иметь оптимальный набор коммуникаций, обеспечивающий систему управления маркетингом. При обосновании набора коммуникаций маркетинга необходимо тщательно учитывать основные компоненты, критерии и последовательность этапов разработки коммуникационных стратегий.

Современное окружение бизнеса ненадежно и опасно. Для каждой компании в высшей степени актуально иметь собственные ком-

муникации, направленные на достижение миссии с учетом построения модели стратегии общения. Такая модель представляет собой динамичную систему, в которой постоянно взаимодействуют основные составляющие философии большого бизнеса – люди, осуществляющие обменные процессы в результате создания необходимых контактов, коммерческих связей.

При выборе маркетинговых коммуникаций менеджер по маркетингу учитывает основные критерии и очередность этапов разработки корпоративной стратегии. К важнейшим критериям коммуникационной стратегии маркетинга относятся:

- маркетинговые цели по проникновению на рынок, завоеванию рыночной доли, развитию инноваций, успешному позиционированию;

- компоненты качества канала передачи информации, в том числе: чистота канала (отсутствие помех); уровень воздействия на получателя информации; творческий подход к содержанию сообщения; объективность, перспективность информации; степень восприятия и запоминания сообщения;

- коммуникационное согласование. Особенность данной группы критериев заключается в том, что она учитывает одновременно управленческие и психологические проблемы понимания и восприятия партнеров. В основу использования положены результаты познания психологических реакций индивида и его поведение в социогруппе с учетом эмоций, потребностей и склонностей;

- охват и степень проникновения коммуникативного сообщения в целевые группы потребителей в результате гибкого использования ТВ, радио, электронных СМИ;

- компоненты доступности коммуникационного канала, определяемые наличием благоприятных условий прохождения сообщения. При этом важно учесть совокупные затраты на себестоимость канала, а также по «входу» в целевые аудитории. Они не должны быть высокими и наносить ущерб рентабельности компании;

- контроль и комплексная оценка эффективности обратной связи, которые обеспечивают динамизм и результативность процесса управления коммуникациями маркетинга.

Разработка коммуникационных стратегий маркетинга предполагает выполнение трех основных этапов, приведенных на рис. 1.²

¹ Романенкова О. Н., Синяева И. М. Интеллектуальный потенциал компании как элемент синергизма интегрированного маркетинга // Экономика, наука, образование: проблемы и пути интеграции. – М. : ВЗФЭИ, 2011. – 364 с. – С. 260.

² Синяева И. М., Романенкова О. Н. Маркетинг. Теория и практика : учебник. – М. : Юрайт, 2011. – 652 с. – (Серия «Основы наук»). – С. 200.

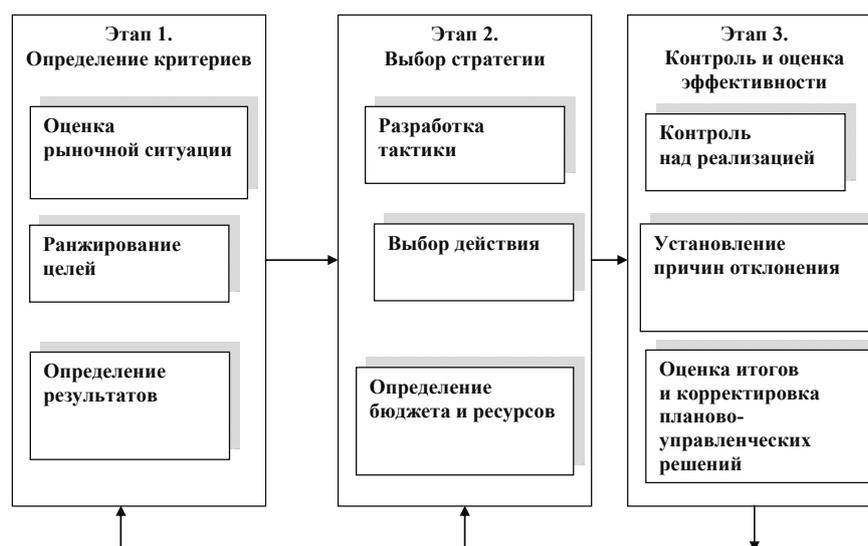


Рис. 1. Этапы разработки коммуникационных стратегий маркетинга

Подготовительный этап 1 заключается в определении системы критериев и обосновании коммуникационных целей. На данном этапе необходимо иметь исчерпывающий банк информационных данных, позволяющих выполнить системную оценку рыночной ситуации и наметить показатели конечных результатов маркетинга с учетом долгосрочной прибыли.

Основной этап 2 предполагает ранжирование набора маркетинговых стратегий и окончательный ее выбор, определение тактики ее реализации с одновременным отсечением практически невыгодных и трудновыполнимых направлений.

Заключительный этап 3 включает в себя оценку прогноза результативности намеченных коммуникаций. При этом определяются источники покрытия необходимых ресурсов с учетом пространства и времени. Ключевое направление данного этапа – это разработка механизма контроля над выполнением всех разделов формирования коммуникационных стратегий маркетинга для своевременной корректировки маркетинговых решений.

Коммуникационная стратегия – это плано-управленческие решения в области оптимизации интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), позволяющие продемонстрировать имидж, репутацию компании в обществе.

При формировании стратегии интегрированных коммуникаций маркетинга необходимо учитывать и мегафакторы глобализации экономики, в первую очередь – факторы реакции покупателей на предложенные товары в различных точках планеты.

Открытость национальных рынков способствует формированию глобальной осведомленности в области культуры потребления, достижений научно-технического прогресса, специфики государственного регулирования.

Совершенно очевидно, что специфика глобального маркетинга касается представителей среднего и крупного бизнеса, осуществляющего экспортно-импортные операции, – международные организации, национальные и транснациональные компании, холдинги, конгломераты, финансовые и промышленные группы, союзы, ассоциации. Менеджменту этих компаний необходимо разрабатывать стратегии маркетинга при тщательном учете глобальных факторов применительно к локальному сегменту рынка сбыта.

Безусловно, очень сложно определить результаты использования маркетинговых коммуникаций и их долю в коммерческом успехе. Практика отмечает, что максимального успеха добиваются те фирмы, которые разрабатывают стратегии и выделяют значительные вложения в создание надежных коммуникаций.

Для гибкого сочетания внутренних, внешних и глобальных коммуникаций необходима продуманная программа в рамках системного документа, благодаря которой становится возможным материальное воплощение в жизнь разработанных маркетинговых коммуникаций.

Программа интегрированных маркетинговых коммуникаций – системный документ, включающий стратегический, тактический и результативный блоки реализации

маркетинговой деятельности в целях достижения миссии компании.

Перед разработкой программы маркетинговых коммуникаций необходимо выполнить не только аудит потенциальных возможностей товаров, услуг, системы распределения, продвижения, позиционирования, но и оценку потребностей клиентов с выявлением уровня неудовлетворенного спроса. Одновременно необходимо осуществить профилактику возникновения возможных «барьеров» в коммуникационном канале со стороны конкурентов и недобросовестных СМИ.

Стратегический блок программы предполагает оценку рыночной ситуации с использованием SWOT-анализа и контент-анализа. SWOT-анализ позволяет систематизировать маркетинговую деятельность конкурентов, выделить их сильные и слабые стороны, определить корпоративные возможности и разработать стратегии рыночного участия.

Контент-анализ позволяет выполнить количественную и качественную оценку содержания интегральных коммуникаций, определить их содержание и принять решения о конкретных направлениях использования.

При ранжировании коммуникационных целей необходимо придерживаться принципа КИРОС (цели должны быть конкретными, измеряемыми в пространстве и времени, соответствовать поступательному развитию компании, обоснованы с позиции динамики и закономерностей рыночной среды, соответствовать ресурсному потенциалу и корпоративным возможностям).

Генеральная цель коммуникаций маркетинга – формирование ситуации успеха фирмы на рынке и в обществе. Для достижения генеральной цели необходимо достичь ряда других целей в области укрепления конкурентных преимуществ, увеличения рыночной доли, позиционирования товаров и услуг, повышения имиджа.

Тактический блок коммуникационной программы включает в себя конкретный план действий с учетом бюджета и состояния ресурсов.

Корпоративный бюджет представляет сумму денежных средств для разработки и выполнения коммуникационной программы. Среди прочих коммуникационных инструментов реклама является самой дорогой статьей расхода. Наибольший удельный вес расходов приходится на телевизионную рекламу. Следовательно, при обосновании бюджета на

коммуникации необходимо тщательно учитывать стоимость рекламного пространства.

Если компания отдает услуги по продвижению на аутсорсинг сторонним фирмам, следует учитывать общие правила разбивки бюджета. Любой бюджет для рекламного агентства состоит из трех частей – чистый бюджет, агентская комиссия, НДС. Размер агентской комиссии определяется в процессе переговоров с клиентом перед подписанием договора. Обычно это 15% на производство и значительно меньше – на размещение из-за большей массы прибыли. Агентская комиссия покрывает временные затраты отдела по работе с клиентами, медиа- и творческого отделов. Временные затраты отдела по проведению рекламных акций оплачиваются клиентом отдельно.³

В последнее время численность аудиторий телевидения и журналов сократилась, и рекламодатели все больше используют электронные СМИ. Исследования, проведенные известной американской группой «Forrester Reserch», позволили сделать прогноз: «...в ближайшие годы традиционные СМИ потеряют миллиарды долларов от рекламы, которая, по всей видимости, будет публиковаться на бесплатных досках объявлений в Интернете».⁴

Заключительный блок программы – оценочный, проводится регулярный контроль, и подводятся итоги коммуникационной политики.

Коммуникационные стратегии могут быть успешно реализованы при условии тщательной подготовки и разработки коммуникационных программ по основным направлениям коммуникационной политики с выделением конкретных исполнителей и определением сроков исполнения.

Управление коммуникационными стратегиями направлено на планирование и осуществление взаимодействия организации со всеми субъектами маркетинговой системы на основе обоснованной стратегии использования комплекса коммуникативных средств, обеспечивающих стабильное и эффективное формирование спроса и продвижения предложения (товаров и услуг) на рынки с целью удов-

³ Синяева И. М., Маслова В. М., Романенкова О. Н., Синяев В. В. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 328.

⁴ Вихляева И. С. Роль социальных медиа в современном маркетинге // Вестник университета (Государственный университет управления). – М., 2011. – № 18. – С. 132.

летворения потребностей покупателей и получения прибыли.

Маркетинговые решения по продвижению бренда компании подразумевают деятельность, обеспечивающую качественную передачу информации целевой аудитории, формируя не только известность бренда, но его имидж и главное – идентичность. Потребители получают эту информацию (сообщения) через различные медийные средства, в том числе телевидение, журналы, газеты и Интернет. Каждое отдельное сообщение, получаемое потребителем с использованием этих средств, отражает тот или иной аспект бренда и деятельности компании. Следовательно, торговые компании нуждаются в том, чтобы

иметь возможность координировать все сообщения с помощью различных средств коммуникаций во избежание их двусмысленной трактовки потребителями. Это предполагает использование концепции ИМК, т. е. разработку скоординированной программы продвижения брендов, направленной на то, чтобы компания выходила ко всем целевым аудиториям с единым сообщением о бренде.

Интегрированные маркетинговые коммуникации строятся на основе единого позиционирования бренда на целевом рынке. Грамотное позиционирование позволяет точно сформулировать стержневую идентичность бренда, представляющую собой смысловое ядро всех коммуникационных сообщений.

Список литературы

1. Васильев Г. А., Романов А. А., Поляков В. А. Медиапланирование. – М. : Вузовский учебник, 2009.
2. Голова А. Г. Интегрированные маркетинговые коммуникации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 10.
3. Головлева Е. Л. Массовые коммуникации и медиапланирование. – М. : Академический проект, Деловая книга, 2009.
4. Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинговые коммуникации : учебник / под ред. проф. Л. П. Дашкова. – 5-е изд. – М. : Дашков и К^о, 2011.
5. Синяева И. М., Маслова В. М., Романенкова О. Н., Синяев В. В. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
6. <http://akarussia.ru> – Ассоциация Коммуникационных Агентств России.

O. N. Romanenkova*

*Romanenkova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Russian Correspondence Financial and Economic Institute, Moscow
olganakhodka@yandex.ru

MANAGEMENT OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS

Key words: integrated marketing communications, integrated positioning, market stability regulation, criteria and stages of communication strategies development, peculiarities of global marketing, program of integrated marketing communications.

The article considers a new trend in marketing, i.e. integrated marketing communications. In conditions of rapidly changing market, complex set of technologies, along with active use of software products in business and lack of up-to-date marketing skills, this kind of communications contributes to the maintenance of quality indicators of companies' marketing in highly competitive markets. If we consider this tendency applied to the integrated marketing communications, the key factors for manufacturers and resellers are the following: complexity of the product and its production process, rapid expansion of product line, as well as the need for managers-generalists, able to organize the process of transformation of individual requests to appropriate products, services and solutions.

© Романенкова О. Н., 2012

УДК 338.27

В. К. Семёнычев*

*Семёнычев Валерий Константинович, доктор технических наук,
доктор экономических наук, профессор

Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара
505tot@mail.ru.

В. Н. Кожухова*

*Кожухова Варвара Николаевна, аспирант

Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара
kvn505@yandex.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ КРИВЫМИ С ПРОИЗВОЛЬНОЙ АСИММЕТРИЕЙ

Ключевые слова: логистическая кривая с произвольной асимметрией, точка перегиба, сотовая связь, уровень насыщения, емкость рынка, модель, тренд.

Рассмотрены вопросы точности идентификации логистических трендов динамики уровней проникновения сотовой связи в развитых и развивающихся странах мира с 2000-го по 2010 г. Во всех случаях более точными оказались модели, в которых точка перегиба не соответствует середине интервала по оси ординат между началом логистического процесса и уровнем насыщения.

В экономике, в социологии, при анализе динамики показателей технологических процессов многочисленны примеры так называемых **логистических траекторий** роста, в которых тренд T_t^I определяемого параметра сначала растет медленно, затем ускоряется, а после точки перегиба снова замедляет свой рост, стремясь к некоторому пределу – уровню насыщения. Первая производная такой

траектории положительна до уровня насыщения. Вторая производная положительна до точки перегиба, в ней – равна нулю, а после нее – отрицательна. При достижении уровня насыщения первая и вторая производные равны нулю. В ряде приложений аналогичный характер имеет не рост, а уменьшение уровней T_t^{II} траектории показателя до уровня спада (рис. 1).

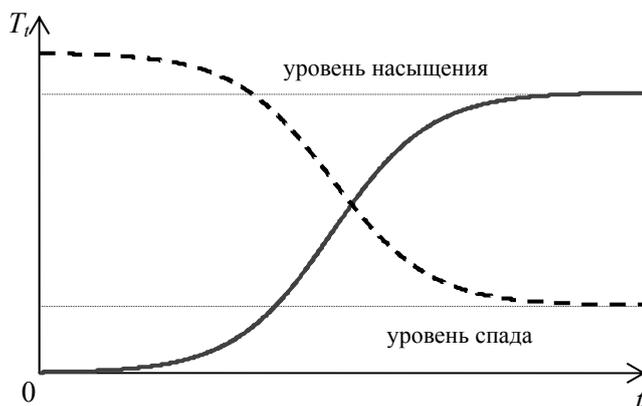


Рис. 1. Логистические траектории:
— растущая T_t^I ; --- уменьшающаяся T_t^{II}

В отечественной литературе [1, 2] обычно рассматривают две модели логистического тренда $T(t)$: кривую Верхулста (Перла, Риды) и кривую Гомпертца, представленные формулами (1) и (2), соответственно:

$$T(t) = \frac{A_0}{1 + A_1 e^{-\alpha t}}, \quad (1)$$

$$T(t) = C + A_0 \exp(-e^{-\alpha(t-t_0)}). \quad (2)$$

Здесь и далее параметр A_0 является верхней горизонтальной асимптотой или емкостью рынка, а параметр α отвечает за скорость роста рынка.

Нижняя горизонтальная асимптота для функции Верхулста равна 0, в функции Гом-

перта она определена параметром C . Точка перегиба (t^* ; $T(t^*)$), получаемая из условия равенства нулю второй производной, для функций (1) и (2) определяется соотношениями (3) и (4) соответственно:

$$t^* = -\frac{1}{\alpha} \ln\left(\frac{1}{A_1}\right); \quad T(t^*) = \frac{A_0}{2}, \quad (3)$$

$$t^* = t_0; \quad T(t^*) = \frac{A_0}{e}. \quad (4)$$

Видим, что функция Верхулста является симметричной относительно половины уровня насыщения $\frac{A_0}{2}$, а функция Гомпертца асимметрична и имеет точку перегиба, расположенную слева относительно $\frac{A_0}{2}$, при этом параметр t_0 задает абсциссу точки перегиба.

В последнее время усилилось внимание к идентификации логистических моделей с **произвольной точкой перегиба**, которая не соответствует середине интервала по оси ординат между началом логистического процесса и уровнем насыщения. Асимметрия может быть как левой, так и правой. Из известных двадцати моделей логистической динамики [3] далеко не все имеют произвольную точку перегиба, а из наиболее популярных – только функция Гомпертца.

Обратим внимание на то, что наиболее популярные логистические функции (1) и (2) могут интерпретироваться частными случаями известной функции Ричардса (5) с произвольной асимметрией при $M < 0$, $A_1 \geq 0$ [7]:

$$T(t) = C + A_0 \left(1 + A_1 e^{-\alpha(t-t_0)}\right)^M, \\ t^* = -\frac{1}{\alpha} \ln\left(-\frac{e^{-\alpha t_0}}{A_1 M}\right); \\ T(t^*) = C + A_0 \left(1 - \frac{1}{M}\right)^M. \quad (5)$$

Для модели (1) имеем в (5) $M = -1$, а для модели (2) $M \rightarrow \infty$. Параметр M отвечает за близость динамики к верхней или, соответственно, к нижней асимптотам [8].

Достаточно широко применяются в экономической практике и модели логистических кривых с произвольной асимметрией:

- функция Скиадаса (Джиованиса, Димотикалиса), задаваемая решением дифференциального уравнения (6) [9]:

$$\frac{dT}{dt} = \frac{\alpha T \left(1 - \frac{T}{A_0}\right)}{1 - \frac{T}{A_0} \cdot (1 - \gamma)};$$

$$\text{при } \gamma \neq 1 \quad T(t^*) = \frac{A_0 (\sqrt{\gamma} - 1)}{\gamma - 1}, \quad (6)$$

- модель Шарифа и Кабира, задаваемая дифференциальным уравнением (7) [10]:

$$\frac{dT}{dt} = \frac{\alpha \cdot T \cdot \left(1 - \frac{T}{A_0}\right)^2}{1 - \frac{T}{A_0} \cdot (1 - \gamma)};$$

$$\text{при } 0 < \gamma < 1 \quad T(t^*) = \frac{A_0 (-3 + \sqrt{1 + 8\gamma})}{4(\gamma - 1)}. \quad (7)$$

При $\gamma = 1$ в (6) имеем как частный случай симметричную логистическую модель с точкой перегиба функции $T(t^*) = \frac{A_0}{2}$. Для моде-

ли (7) имеем как частные случаи при $\gamma = 1$ близкую по характеру к модели Гомпертца логистическую модель с точкой перегиба $T(t^*) = \frac{A_0}{3}$, а при $\gamma = 0$ получим симметричную логистическую кривую, в которой $T(t^*) = \frac{A_0}{2}$.

Поставлена задача выбора методов идентификации нелинейных логистических моделей с симметричной и произвольной точкой перегиба, оценки достигаемой точности моделирования и прогнозирования, характеристики возможной области применения. В качестве объекта исследований взят один из наиболее быстро развивающихся сегментов мирового рынка связи и информационно-коммуникационных технологий – сотовая телефония. Именно для этого рынка особенно актуальны вопросы выбора маркетинговой стратегии, предложения новых технологических и программных решений.

Основным показателем развития рынка сотовой связи является *процент* (или *уровень*) *проникновения*, рассчитываемый как отношение числа абонентов к численности населения рассматриваемой страны (региона), которые для 2000–2010 гг. в среднем для всего мира и в разбивке по уровням развития стран [4] представлены на рис. 2.

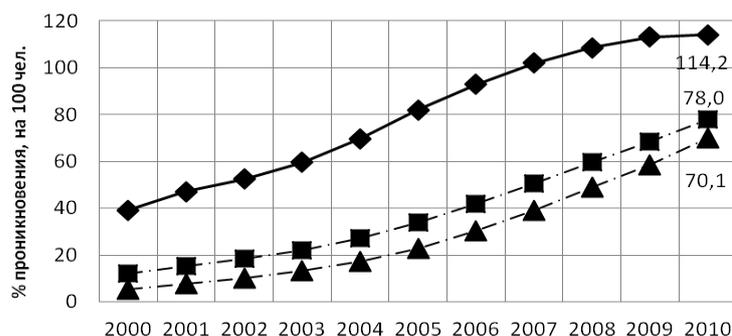


Рис. 2. Абоненты подвижной сотовой телефонной связи в 2000–2010 гг.:
 —◆— развитые страны; —▲— развивающиеся страны; —■— во всем мире

Видим, что во всех случаях динамика развития сотовой связи имеет логистический характер. Уровень проникновения сотовой связи в развитых странах в 2010 г. зафиксирован более 100%, причем темпы роста не превышают 1,5% в год. В развивающихся странах до сих пор наблюдаются высокие темпы роста числа новых абонентов (до 20% в год), а признаки замедления роста отсутствуют [5].

Рассмотрим динамику развития рынков сотовой связи на примере трех развитых стран – Дании, США и Японии (рис. 3а). Страны СНГ – Россия, Украина и Белоруссия – взяты в качестве примеров развивающихся стран (рис. 3б) [6].

Примем, как это обычно делают, аддитивной структуру модели временного ряда: $Y_t =$

$= T_t + \varepsilon_t$, где Y_t – уровни ряда динамики; ε_t – стохастическая компонента, отвечающая условиям Гаусса – Маркова [1]. Коэффициент детерминации R^2 будем использовать для характеристики точности моделирования, а $MARE$ -оценку – для точности прогнозирования [3]. Отметим, что прогнозирование логистической модели возможно лишь в случае, когда в выборке присутствует точка перегиба и динамика приближается к уровню насыщения [11, 12].

Идентификация рассматриваемых логистических трендов (число описываемых ими частных известных случаев равно шести) должна минимизировать нелинейную функцию ошибки.

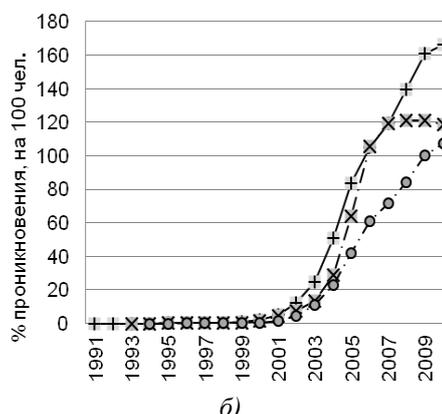
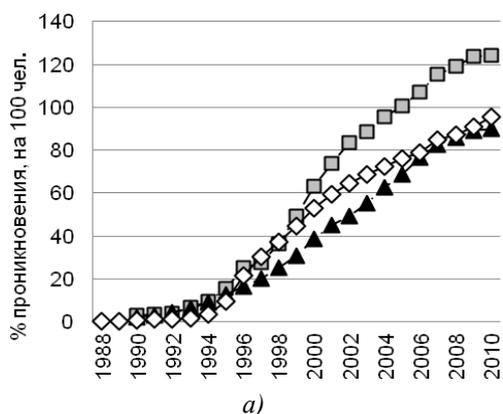


Рис. 3. Уровень проникновения сотовой связи в развитых странах (а) и странах СНГ (б):
 —□— Дания; —▲— США; —◇— Япония;
 —+— РФ; —×— Украина; —●— Белоруссия

Проведенные исследования показали, что для идентификации моделей Гомпертца и Ричардса лучшие результаты дал метод Гаусса – Ньютона (нелинейный МНК), который сводит задачу минимизации нелинейной функции к итерационной минимизации линейных функций. Модель Верхулста точнее идентифици-

руется с помощью численного решения МНК методом Левенберга – Марквардта [13]. При идентификации моделей Скиадаса и Шарифа оправданно применять эвристический алгоритм RPROP, разработанный в теории нейронных сетей.

Полученные результаты моделирования и прогнозирования рынков сотовой связи с горизонтом прогноза, составляющим три года,

для развитых стран и стран СНГ представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты моделирования и прогнозирования рынков сотовой связи стран мира

Страна	Модель	Емкость рынка, % (уровень насыщения)	Точка перегиба		R ²	MAPE
			Абсцисса	Ордината		
Япония	(7)	139,57	1995–1996 гг.	16,52	0,99	3,66%
Дания	(2)	136,66	1999–2000 гг.	52,35	0,99	1,10%
США	(5)	113,16	2002–2003 гг.	51,19	0,99	1,59%
Россия	(6)	192,29	2004–2005 гг.	55,13	0,99	0,40%
Белоруссия	(6)	138,02	2004–2005 гг.	34,22	0,99	1,17%
Украина	(5)	120,92	2005–2006 гг.	77,14	0,99	1,01%

Из табл. 1 видим, что логистическая динамика всех рассматриваемых рядов динамики оказалась асимметричной относительно половины уровня насыщения. Симметричная мо-

дель Верхулста не была лучшей ни в одном из рассмотренных случаев.

На рис. 4 представлены для сравнения результаты моделирования и прогнозирования рынков сотовой связи для Дании и России.

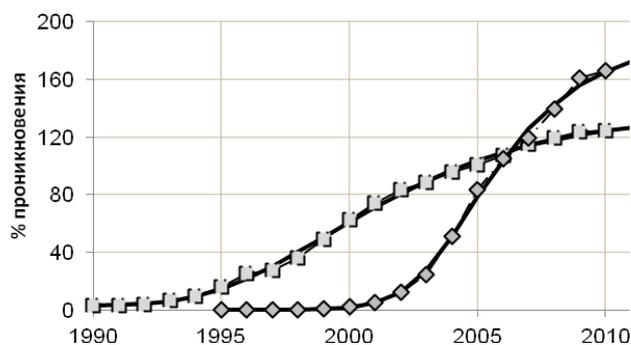


Рис. 4. Моделирование рынков сотовой связи Дании и России:
—♦— Россия; —□— Дания; — модели

Жители Японии в числе первых начали активно пользоваться услугами мобильной связи. Первая стадия развития быстро сменилась второй: точка перегиба модели расположена намного левее половины уровня насыщения. Третья стадия (угасание роста) является одной из самых медленных в мире и продолжается вот уже более 10 лет.

Емкости рынков сотовой связи схожи для Японии, Дании и Белоруссии и не превышают 140%, т. е. на одного человека приходится 1,4 SIM-карты (или приблизительно четыре SIM-карты на троих). Намного ниже емкость рынка в США: в среднем у каждого жителя только одна SIM-карта, а по две – лишь у каждого восьмого. Самая высокая емкость рынка в России: в среднем на каждого жителя приходится по две SIM-карты. Рынки России и Белоруссии описываются одной и той же моделью (6), точки перегиба кривых совпадают,

при этом емкость рынка Белоруссии меньше емкости рынка России.

Среди рассмотренных стран СНГ жители Украины позднее всех стали пользоваться услугами сотовой связи (точка перегиба находится между 2005-м и 2006 г.), однако рынок быстро достиг насыщения в 120%. Модель рынка Украины среди рассмотренных стран является единственной моделью, точка перегиба которой расположена *справа* относительно половины уровня насыщения. Это означает, что вторая стадия линейного роста логистической кривой быстро сменилась третьей, которая привела к уровню насыщения буквально за 2-3 года.

В [14] отмечалось, что от начала процесса развития сотовой связи в Европе до его завершения проходит приблизительно 10-11 лет.

Исследования позволили сделать другой вывод: процесс развития рынка сотовой связи (и не только в Европе) занимает не менее 15

лет, а в отдельных случаях и до 20 лет. Таким образом, применение логистических кривых с произвольной асимметрией позволило получить более точные количественные оценки динамики мировых рынков сотовой связи.

Известно общее предположение, что симметрия логистического тренда в большей мере характерна для явлений и процессов из неживой природы и техники, а асимметрия пре-

имущественно относится к живой природе, к социальным (в широком смысле понимаются не только сообщества людей, но и растений, животных) явлениям и процессам. Полученные результаты, по сути, подтвердили это утверждение, так как характеризуют общество (социум) по отношению к средствам связи и информационно-коммуникационным технологиям.

Список литературы

1. Эконометрика : учебник / под ред. В. С. Мхитаряна. – М. : Проспект, 2008. – 384 с.
2. Гришин А. Ф. Статистические модели в экономике / А. Ф. Гришин, С. Ф. Котов-Дарти, В. Н. Ягунов. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 344 с.
3. Семенычев В. К. Информационные системы в экономике / В. К. Семенычев, Е. В. Семенычев // Эконометрическое моделирование инноваций. – Самара : Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2006. – 216 с.
4. ITU Statistics: cellular subscriptions per 100 inhabitants, 2000-2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/material/excel/2010/Mobile_cellular_00-10.xls
5. Measuring the Information Society 2011: Publication of International Telecommunication Union [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/2011/Material/MIS_2011_without_annex_5.pdf
6. Mobile cellular telephone subscriptions per 100 population: The United Nations Statistics Division of the Department of Economic and Social Affairs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.un.org/Data.aspx?d=MDG&f=seriesRowID%3A756>
7. Höök, M. Descriptive and Predictive Growth Curves in Energy System Analysis / Mikael Höök, Junchen Li, Noriaki Oba, Simon Snowden // Natural Resources Research. – 2011. – Volume 20, № 2. – P. 103-116.
8. Кожухова В. Н. Применение комплекса симметричных и асимметричных логистических моделей для описания эволюционирующей динамики // Математические модели современных экономических процессов, методы анализа и синтеза экономических механизмов : сб. ст. VI все-рос. науч.-практ. конф. Вып. 6 / под ред. А. Г. Зибарева, Д. А. Новикова / Самар. гос. аэрокосм. ун-т. – Самара, 2011. – С. 39-45.
9. Giovanis A. N. A Stochastic Logistic Innovation Diffusion Model Studying the Electricity Consumption in Greece and USA / A. N. Giovanis, C. H. Skiadas // Technological Forecasting and Social Change. – 1999. – № 61– С. 235-246.
10. Grübler A. The Rise and Fall of Infrastructures / Dynamics of Evolution and Technological Change in Transport, International Institute for Applied System Analysis, Laxenburg, Austria, Physica-Verlag, Heidelberg, Germany, 1990. – 305 с.
11. Debecker A., T. Modis. Determination of the uncertainties in S-curve logistic fits / A. Debecker, T. Modis // Technological Forecasting and Social Change. – June 1994. – Vol. 46, № 2. – P. 153-173.
12. Кожухова В. Н. Исследование зависимости качества идентификации модели Верхулста от объема выборки и положения точки перегиба // Математическое моделирование, численные методы и информационные системы : сб. ст. межвуз. науч.-практ. конф. / Самар. академ. гос. и муницип. управл. – Самара, 2011. – С. 17-24.
13. Семёнычев В. К., Кожухова В. Н., Семёнычев Е. В. Методы идентификации логистической динамики и жизненного цикла продукта моделью Верхулста // Экономика и математические методы. – 2012. – № 2 (48). – С. 108-115.
14. Афанасьева К. Е. Прогнозирование региональных рынков сотовой связи / К. Е. Афанасьева, В. И. Ширяев // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 5. – С. 97-105.

V. K. Semenychev*

**Semenychev Valery, Doctor of Technical sciences, Doctor of Economics, Professor of Samara Academy of Public Administration, Samara 505tot@mail.ru.*

V. N. Kozhukhova*

**Kozhukhova Varvara, graduate student of Samara Academy of Public Administration, Samara kvn505@yandex.ru*

**MODELING OF ECONOMIC DYNAMICS USING LOGISTIC CURVES WITH
ARBITRARY ASYMMETRY**

Key words: logistic curve with arbitrary asymmetry, inflection point, mobile connection, saturation, market capacity, model, trend.

The article considers the accuracy of identifying logistics trends of dynamics of mobile spread in developed and developing countries from 2000 to 2010. In all cases the models with the inflection point not corresponding to the middle of the interval on the ordinate between the beginning of logistics process and the level of saturation appeared to be more accurate.

© Семёнычев В. К., Кожухова В. Н., 2012

УДК 338.27

Е. В. Семенычев*

*Семенычев Евгений Валериевич, кандидат экономических наук, доцент
Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара
semen05@inbox.ru

ПАРАМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИФФЕРЕНЦИАЛОВ ЛОГИСТ

Ключевые слова: жизненный цикл продукта (ЖЦП), модель, генетический алгоритм.

Рассмотрены аналитические модели для описания экономической динамики жизненного цикла продукта (ЖЦП), полученные дифференцированием логистических функций. Проведена классификация известных моделей ЖЦП, предложены новые модели и метод определения их параметров с помощью генетического алгоритма. Приведены примеры моделирования добычи нефти в ряде стран с помощью предложенной обобщенной модели.

Концепция жизненного цикла продукта (ЖЦП) описывает изменение какого-либо показателя (объем продаж, объем потребления, объем спроса, объем добычи и т. п.) во времени, т. е. описывает динамику экономического показателя. Изменение последовательно проходит ряд стадий (например, в четырехфазной концепции жизненного цикла товара это «зарождение», «рост», «зрелость» и «упадок»), характеризующихся принципиально разным темпом и направлением изменения показателя. Описание такой динамики возможно только нелинейными моделями, разработка которых, а также методов определения их параметров является актуальной задачей.

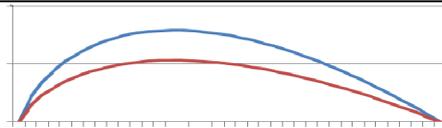
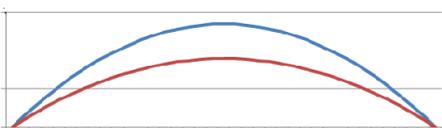
Рассмотрим возможность моделирования такой эволюционирующей экономической динамики посредством разработки эконометрического инструментария – параметрических моделей ЖЦП и методов идентификации их параметров.

Одним из известных способов получения аналитических выражений для модели жизненного цикла является дифференцирование логистических функций. В зависимости от вида

дифференцируемой логисты модели, получаемые таким способом, по форме можно разделить на симметричные и асимметричные относительно их экстремума. На практике чаще встречаются именно несимметричные модели, фаза роста и фаза падения которых существенно различны. Другим классификационным признаком моделей жизненного цикла, получаемых дифференцированием логист, может быть количество параметров, используемых в аналитической модели (табл. 1, 2, 3). Как правило, параметризация моделей, в ходе которой происходит определение неизвестных параметров предполагаемой модели жизненного цикла, тем сложнее, чем большее число неизвестных параметров нужно определить. Обычно это выражается в росте порядка систем линейных или нелинейных алгебраических уравнений, применении сложных математических алгоритмов и приемов, снижением устойчивости решения и т. п. Однако чем больше параметров в нелинейной модели, тем более сложные и разнообразные формы кривых ЖЦП [5] поддаются описанию.

Таблица 1

Двухпараметрические модели жизненного цикла продукта

Автор дифференцируемой модели логистической функции и аналитическое выражение функции, описывающей кривую ЖЦП	Вид кривой ЖЦП
Гомперц (1825 г.) $y = ax \ln\left(\frac{A_0}{x}\right)$	
несимметричная Верхулст (1838 г.) Менсфилд (1961 г.)	
$y = ax\left(1 - \frac{x}{A_0}\right)$ симметричная	

Продолжение табл. 1

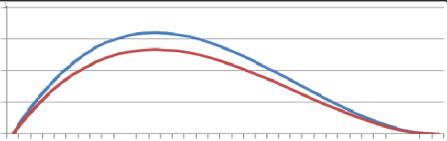
Автор дифференцируемой модели логистической функции и аналитическое выражение функции, описывающей кривую ЖЦП	Вид кривой ЖЦП
Флойд (1962 г.)	
$y = ax \left(1 - \frac{x}{A_0} \right)^2$	
несимметричная	

Таблица 2

Трехпараметрические модели жизненного цикла продукта

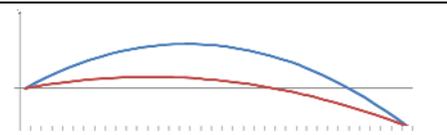
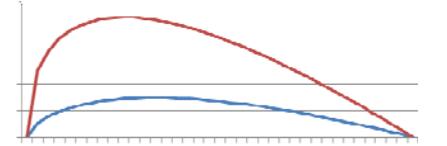
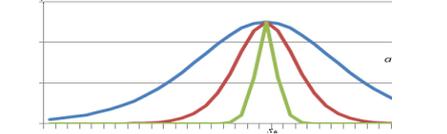
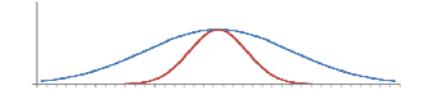
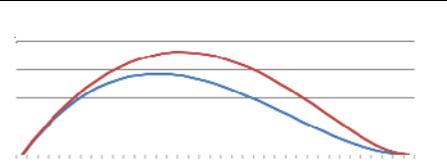
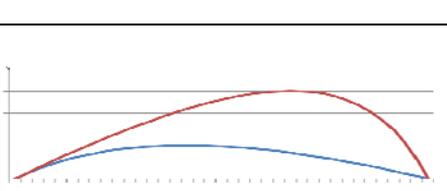
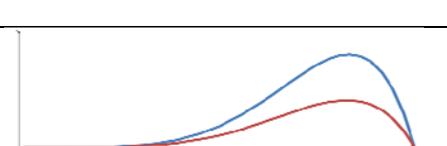
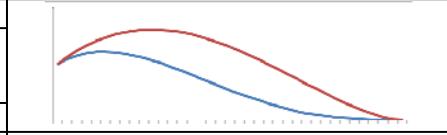
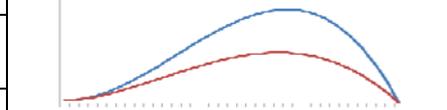
Автор дифференцируемой модели логистической функции и аналитическое выражение функции, описывающей кривую ЖЦП	Вид кривой ЖЦП
Басс (1969 г.)	
$y = (C + ax) \left(1 - \frac{x}{A_0} \right)$	
несимметричная	
Ричардс (1959 г.)	
$y = -ax \left(1 - \left(\frac{x}{A_0} \right)^{\frac{1}{\gamma}} \right)$	
несимметричная	
Хабберт (1956 г.)	
$y = \frac{Be^{-a(x-x_0)}}{(1 + Ae^{-a(x-x_0)})^2}$	
симметричная	
Гаусс	
$y = Be^{-a(x-x_0)^2}$	
симметричная	
Шариф и Кабир (1976 г.)	
$y = \frac{ax \left(1 - \frac{x}{A_0} \right)^2}{1 - \frac{x}{A_0} (1 - \gamma)}$	
несимметричная	
Скиадас (1985 г.)	
$y = \frac{ax \left(1 - \frac{x}{A_0} \right)}{1 - \frac{x}{A_0} (1 - \gamma)}$	
несимметричная	
Изингвуд (1981 г.)	
$y = ax^{\gamma} \left(1 - \frac{x}{A_0} \right)$	
несимметричная	

Таблица 3

Четырехпараметрические модели жизненного цикла продукта

Автор дифференцируемой модели логистической функции и аналитическое выражение функции, описывающей кривую жизненного цикла	Вид кривой ЖЦП
Джюланди (1981 г.)	
$y = (C + ax) \left(1 - \frac{x}{A_0} \right)^{1+\gamma}$	
несимметричная	
Изингвуда (1983 г.)	
$y = (C + ax^{\gamma}) \left(1 - \frac{x}{A_0} \right)$	
несимметричная	

Очевидно, что расширить ассортимент моделей жизненного цикла товара можно новыми

три- и четырехпараметрическими аналитическими функциями:

$$1) y = ax \left(1 - \left(\frac{x}{A_0}\right)^\gamma\right) \tag{1}$$

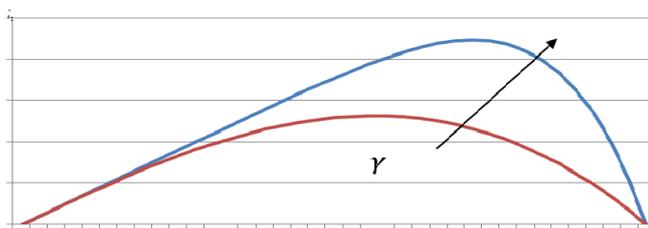


Рис. 1. Вид кривой жизненного цикла модели вида (1)

чем больше значение параметра γ , тем более ассиметрична кривая жизненного цикла (рис. 1). Параметр A_0 показывает значение аргумента функции, при котором ее значение равно 0:

Далее

$$2) y = ax \left(1 - \frac{x}{A_0}\right)^\gamma \tag{2}$$

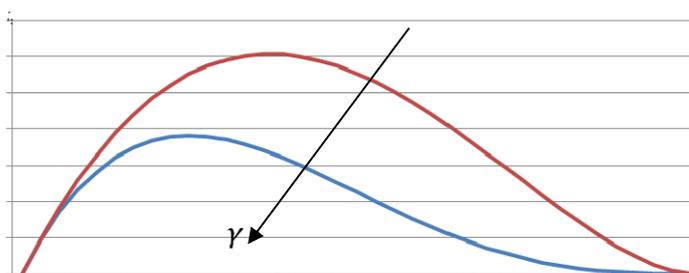


Рис. 2. Вид кривой жизненного цикла модели вида (2)

$$3) y = (C + ax) \left(1 - \left(\frac{x}{A_0}\right)^\gamma\right) \tag{3}$$

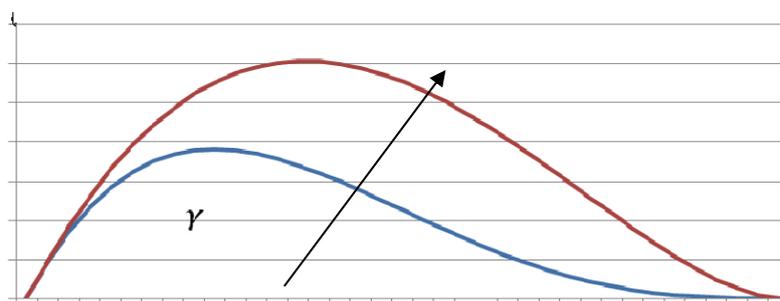


Рис. 3. Вид кривой жизненного цикла модели вида (3)

Модель (3) является несимметричной четырехпараметрической моделью ЖЦТ с ненулевой начальной точкой.

Для большинства моделей можно предложить и общую форму записи:

Таким образом, выше приведены 15 различных аналитических функций, которые могут быть использованы для описания жизненных циклов продукта.

$$y = (C + ax^\gamma) \left(1 - \left(\frac{x}{A_0}\right)^{\gamma_2}\right)^{\gamma_3} \tag{4}$$

Очевидным достоинством введения этой обобщенной модели является возможность разработки одного метода идентификации для определения параметров ЖЦП вместо «перебора» и сравнения результатов моделирования (точности аппроксимации, точности прогнозирования) 10 моделей.

Рассмотрим задачу идентификации параметров модели (4).

Для (4) невозможно предложить линеаризирующее преобразование для последующего применения МНК, невозможно воспользоваться Z-преобразованием для построения ARMA-модели [1] при возможных нецелых значениях степеней $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3$. Точность применения известных численных методов для решения соответствующих нелинейных систем нормальных уравнений для определения оценок параметров существенно зависит от выбора начальных значений.

Для идентификации параметров модели (4) оправдано использовать другой математический аппарат – генетическим алгоритм [2], который является разновидностью метода подбора параметров, приводящих определяемый критерий (к примеру, сумму квадратов отклонений) к минимуму. Генетический алгоритм – эвристический алгоритм поиска, используемый для решения задач оптимизации и моделирования путем случайного подбора, комбинирования и вариации искоемых параметров с использованием механизмов, напоминающих биологическую эволюцию [3]. В процессе селекции отбирают только несколько лучших пробных решений на основании заданного критерия, остальные решения не используются. Скрещивание за место пары решений создает другую пару, коэффициенты которой вычисляются на основании коэффициентов исходной пары с помощью какого-либо оператора, к примеру, путем нахождения среднего. В результате серии скрещиваний размер прореженной популяции увеличивается до исходного. Мутация случайным образом изменяет коэффициенты решений, выводя алгоритм из состояний определения локальных экстремумов. Определение параметров модели с помощью генетического алгоритма получается особо хорошо, когда влияние каждого параметра приводит к изменению значения функции в одном направлении.

Проведем анализ влияния параметров модели (4) на форму кривой ЖЦП:

1. Параметры C и a определяют масштаб модели по оси ординат, влияя на ординату максимума модели.

2. При этом параметр C определяет значение функции в начальной точке. Аналитическое выражение кривой жизненного цикла с ненулевым начальным значением может быть на практике полезно в двух случаях:

- когда отсутствуют данные наблюдений начальной фазы жизненного цикла товара – фазы вывода на рынок;

- для моделирования кривой прибыли товара, начальные значения которой для фазы выхода на рынок могут иметь и отрицательные значения.

3. Параметр A_0 определяет масштаб по оси абсцисс – суммарную продолжительность кривой жизненного цикла, равен значению аргумента модели при достижении функцией нулевого значения. При практическом моделировании кривых жизненного цикла этот параметр наряду с параметрами, определяющими значение функции в точке экстремума, временем достижения экстремума является одним из важнейших – это время жизненного цикла товара, товарной категории или рынка.

4. Параметр γ_1 определяет ширину центрального пика: чем больше γ_1 , тем острее пик.

5. Параметр γ_3 определяет асимметрию модели путем смещения координаты вершины по горизонтали: чем больше γ_3 , тем более резкий рост и более пологий спад. И наоборот, при $\gamma_3 \rightarrow 0$ рост более пологий, а спад – более резкий.

6. Параметр γ_2 определяет асимметрию модели путем смещения координаты вершины по диагонали: $0 < \gamma_2 < 1$ – левая асимметрия относительно середины периода ЖЦ, $\gamma_2 = 1$ – симметричная модель (пик находится на середине периода ЖЦ), $1 < \gamma_2$ – правая асимметрия относительно середины периода ЖЦ (рис. 4).

Влияние параметра γ_2 может быть скомпенсировано изменением параметров γ_3, C и a для настройки абсциссы и ординаты вершины ЖЦП и изменением параметра γ_1 , определяющего кривизну роста и спада. Возможность изменения одних и тех же характеристик формы кривой ЖЦП различными параметрами хотя и позволяет сделать модель более гибкой для описания отдельных нюансов, но увеличивает сложность и неоднозначность идентификации параметров модели по имеющимся наблюдениям.

Упрощения позволяет достичь следующая модель:

$$y = (C + ax^{\gamma_1}) \left(1 - \frac{x}{A_0}\right)^{\gamma_3}. \quad (5)$$

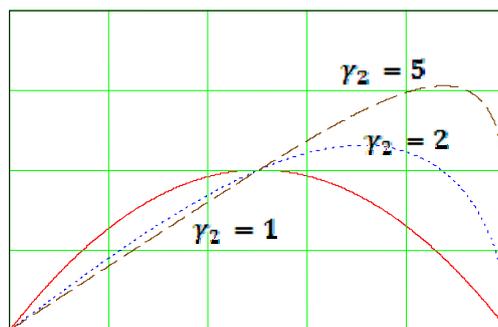


Рис. 4. Влияние параметра γ_2 на форму ЖЦП вида (4)

Для идентификации модели (5) по данным статистики наблюдений можно использовать генетический алгоритм, реализованный функциями gatool системы MATLAB.

Приведем примеры экономической динамики, описываемых моделью (5).

Моделью $y = (642,169 + 0,02652t^{3,504868}) \left(1 - \frac{t}{155,252}\right)^{3,691903}$, где t – номер года наблюдения, начиная с 1900 г. (1900 год соответствует $t = 0$) описывается динамика добычи нефти в США с коэффициентом детерминации $R^2 = 0,9852$.

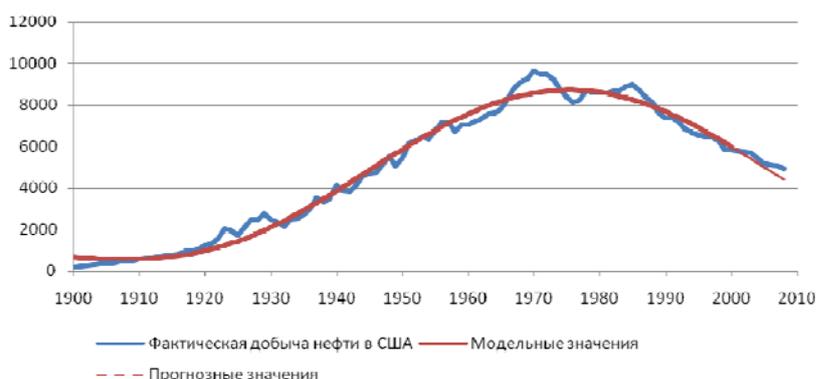


Рис. 5. Добыча нефти в США, тыс. баррелей в день

Другим показателем адекватности модели реальному процессу являются ее прогностические способности. 2-й коэффициент Тейла [6] и MAPE-оценка в данном случае также показывают, что полученная модель позволяет осуществлять прогнозирование с высокой

точностью, результаты которого приведены в табл. 4. Второй коэффициент Тейла в большей мере удобен для характеристики точности прогнозирования падающего отрезка кривой ЖЦП.

Таблица 4

Показатели точности прогнозирования добычи нефти в США

Горизонт прогноза	T2, %	MAPE, %
1 год	0,02	0,03
2 года	1,21	1,22
3 года	2,19	2,40
4 года	2,33	2,76
5 лет	2,33	2,86
6 лет	2,67	3,34
7 лет	3,40	4,16
8 лет	4,14	5,01

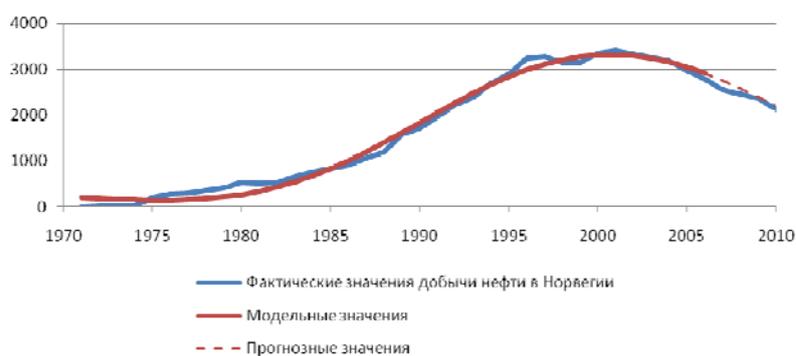
Моделью $y = (219,465 + 0,00473t^5)$
 $\left(1 - \frac{t}{68,7716}\right)^{6,19225}$, где t – номер года наблю-
 дения, начиная с 1970 г. (1970 год соответст-

вует $t = 0$) описывается динамика добычи нефти в Норвегии с коэффициентом детерминации $R^2 = 0,9895$ (рис. 6, табл. 5).

Таблица 5

Показатели точности прогнозирования добычи нефти в Норвегии

Горизонт прогноза	T2, %	MAPE, %
1 год	5,37	7,90
2 года	4,54	6,40
3 года	3,85	4,78
4 года	3,56	4,31

**Рис. 6. Добыча нефти в Норвегии, тыс. баррелей в день**

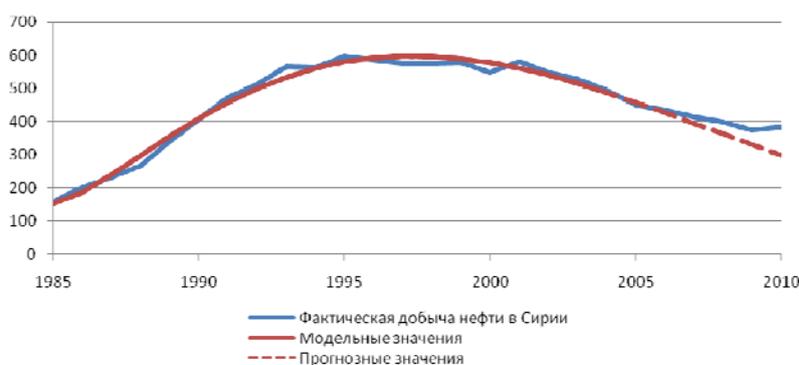
Моделью $y = (154,889 + 47,1164t^{1,42217})$
 $\left(1 - \frac{t}{48,2925}\right)^{3,79712}$, где t – номер года наблю-

дения, начиная с 1985 г. (1985 год соответст-
 вует $t = 0$) описывается динамика добычи нефти в Сирии с коэффициентом детерминации $R^2 = 0,9858$ (табл. 6, рис. 7).

Таблица 6

Показатели точности прогнозирования добычи нефти в Сирии

Горизонт прогноза	T2, %	MAPE, %
1 год	1,34	1,91
2 года	1,29	1,82
3 года	2,16	2,79
4 года	3,55	4,32
5 лет	4,80	5,86
6 лет	7,80	8,68

**Рис. 7. Добыча нефти в Сирии, тыс. баррелей в день**

Таким образом:

- приведены возможные модели аналитического описания кривых ЖЦП;
- в результате анализа имеющихся моделей предложены новые модели ЖЦП;
- исследованы условия применения возможного метода идентификации параметров обобщенной модели с помощью генетического алгоритма;

- приведены примеры практического применения предложенной модели ЖЦП для прогнозирования добычи нефти.

Предложенные модели и методы определения их параметров приводят к достижению поставленной цели статьи – расширению области моделирования эволюционирующей экономической динамики типа «жизненный цикл».

Список литературы

1. Семенычев В. К., Семенычев Е. В. Информационные системы в экономике. Эконометрическое моделирование инноваций. – Самара : Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2006. – 216 с.
2. Holland J. H. *Adaptation in Natural and Artificial Systems*. Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press. 1975. – 96 p.
3. David Beasley, David R. Bull, Ralph R. Martin. *An overview of Genetic Algorithms. Part 1. Fundamentals*. 2005.
4. Семенычев В. К., Куркин Е. И., Семенычев Е. В. Сравнение точности идентификации моделей жизненного цикла продукта экспоненциальными полиномами при ARMA-моделировании и генетическом алгоритме оптимизации // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара : Изд-во «Самарский муниципальный институт управления», 2011. – № 4 (19). – С. 123-128.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996.
6. Семенычев В. К., Семенычев Е. В. Параметрическая идентификация рядов динамики: структуры, модели, эволюция : монография. – Самара : Изд-во «СамНИЦ РАН», 2011. – 364 с.

E. V. Semenychev*

**Semenychev Evgeny, PhD in Economics, Associate Professor of Samara Academy of Public Administration, Samara
semen05@inbox.ru*

PARAMETRIC MODELING OF PRODUCT LIFECYCLE USING LOGISTICS DIFFERENTIALS

Key words: product lifecycle (PLS), model, genetic algorithm.

The article considers analytic models used to describe the economic dynamics of product lifecycle (PLS) obtained by differentiation of logistics functions. The author provides classification of the known PLS models, proposes new PLS models and method for determination of their parameters using genetic algorithm. The article features some examples of modeling of oil production in several countries through the proposed generalized model.

© Семенычев Е. В., 2012

УДК 378; .001.7

Ю. П. Куликова***Куликова Юлия Павловна, аспирант**Королёвский институт управления, экономики и социологии, г. Королев**Jp.kulikova@gmail.com*

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Ключевые слова: модель инновационной системы высшего образовательного учреждения, инновационная политика, виды инноваций.

Процесс внедрения инноваций в высшем образовании представляет собой совокупность (систему) параллельно-последовательных и взаимоподдерживающих процессов, составляющих технологические, педагогические, маркетинговые, экономические, организационные, финансовые, имущественные и управленческие инновации. При отсутствии хотя бы одного из перечисленных элементов невозможно обеспечить эффективный инновационный процесс в целом. Многообразие видов инноваций, их взаимоувязанность и взаимообусловленность, а по сути, значительный потенциал изменений, обуславливает перманентный характер инновационного процесса в высшей школе.

В настоящее время наблюдается стабильная тенденция развития инновационных процессов в сфере образования. Связан данный факт с необходимостью модернизации экономических процессов в стране. Первостепенной задачей на сегодняшний момент является не только развитие образовательных структур и вывод их на международный уровень, но и внедрение принципов науки в производственные сферы народного хозяйства. Только интеграция науки и экономики сможет вывести народное хозяйство России на мировой рынок.

Учреждения высшей школы играют важнейшую роль в формировании структуры высококвалифицированной рабочей силы, которая позволит организовать целенаправленную деятельность в отношении внедрения инноваций в экономические процессы страны. Задача высших учебных учреждений – воспитание и обучение высококвалифицированной личности, способной реализовать все задачи современной экономической модели общества. Только интеграция интересов бизнеса, науки и образования способна вывести страну на качественно иной экономический уровень и увеличить благосостояние каждого отдельно взятого индивидуума.

Высокая цель такой интеграции обуславливает политику высших учебных учреждений, методы и способы их работы в современных политических и экономических условиях. Это во многом определяет также форму, стиль, на-

правление взаимодействия учреждений высшей школы с поставщиками их услуг. Базируется эффективность деятельности высших учебных учреждений на целенаправленном использовании инноваций. Инновационная база учреждений высшей школы ориентируется на такие основные принципы:

Создание широкой инновационной инфраструктуры учреждения, в которую входят центры коммерциализации, центры сертификации и консалтинга, бизнес-инкубаторы, инновационные фонды и фонды поддержки инновационной деятельности.

Наличие жесткой кадровой политики в области инновационных преобразований. В состав персонала учебного учреждения должны входить люди, ориентированные на инновационные процессы, повышение конкурентоспособности учреждения, улучшение стандартов менеджмента качества.

Разработку нормативных документов, обеспечивающих базу для внедрения инновационных методов в процесс управления учреждением высшей школы.

Проведение в рамках высшего учебного учреждения различных научно-исследовательских процессов, программ, инновационных разработок, что обуславливает развитие технопарков, научных центров и прочих структур, деятельность которых направлена на приумножение научной базы страны.

Выполнение конкретных инновационных вопросов и задач, поставленных народным хозяйством страны.

Статистика сферы образования свидетельствует о малоэффективности существующих на сегодняшний день инновационных программ в сфере образования. Тенденции современной экономики и политики таковы, что требуют от учреждений высшей школы более конструктивных форм саморазвития и внедрения инновационных технологий. Эффективно действующей инновационной системой считается та, при которой рост показателей деятельности в большей степени обеспечивается именно за счет прироста инновационных технологий. В настоящее время тенденция развития инновационных процессов в большинстве учреждений высшей школы характеризуется как экстенсивная модель «догоняющего» развития.

Низкие показатели в сфере развития инновационных процессов в сфере образования связаны зачастую с плохой координацией всех векторов образовательной системы. Эталонная модель эффективно действующей инновационной системы базируется на основах комплексного и взаимосвязанного управления инновационными процессами в стране. При этом важным моментом является внедрение инновационных методов одновременно во все области народного хозяйства (научную, образовательную, финансовую, сферу управления и подготовку кадров).

Важно правильно понимать роль высшего учреждения в сфере образования. Учреждения высшей школы – это не только полноправный член процесса интеграции, но и в большинстве случаев они являются катализатором инновационных процессов в сфере народного хозяйства. Связана такая позиция с тем, что учреждения высшей школы выпускают высококвалифицированных специалистов для всех сфер народного хозяйства. Поэтому данная структура формирует основной инструмент инновационной политики. На базе Академии наук, технопарков, учреждений высшей школы и прочих образовательных институтов формируются те инновационные потоки, которые в последующем интегрируются в экономические процессы государства и стимулируют их обновление. В свою очередь, важным аспектом является также факт двойственности инновационных потоков по отношению к учреждению высшей школы. С одной стороны, высшее учебное учреждение вынуждено поддерживать концепцию «втягивания рынком», что означает формирование

квалифицированной рабочей силы для жизнедеятельности рыночных механизмов. Одновременно учреждение высшей школы является представителем концепции «проталкивания на рынок». Данная концепция подразумевает инновационные процессы внутри сферы образования. Такие нововведения позволяют самому учреждению быть конкурентоспособным в сфере образовательных услуг.

Интеграция сферы образования, науки и бизнеса имеет четко определенную структуру и механизмы. Высшей целью такого рода процесса является интеграция российской системы образования в мировое научно-техническое пространство. Достигается данная задача с применением ряда интеграционных технологий, которые базируются на следующих аспектах:

Новая концепция подготовки кадров.

Внедрение новой инновационной политики в систему менеджмента качества высших учебных учреждений.

Разработка интеграционных процессов в области сотрудничества образования, бизнеса и науки.

Данные инновационные технологии базируются на конкретных способах развития интеграционных потоков. Общаются инновационные концепции с привлечением ведущих учреждений высшей школы, научных центров и инновационно настроенных производственных баз. Происходит процесс интеграции с учетом механизмов «втягивания рынком» и «проталкивания на рынок». Механизм «втягивания рынком» осуществляется путем досконального исследования рынка труда, его спроса и предложения, разработки специально адаптированного под данные условия образовательного процесса. Концепция «проталкивания на рынок» обусловлена формированием под эгидой высшей школы различного рода НИИ, проведение НИОКР, внедрение в производственную сферу экономики различного рода программ, проектов и инновационных разработок. Менеджмент будущего в рамках учреждений высшей школы предусматривает взгляд на производственный комплекс не только как на потребителя рабочей силы («продукта» труда высших учебных учреждений), но и потребителя инновационных разработок науки и техники. Производственные процессы в современных реалиях предусматривают применение высококвалифицированной рабочей силы, адаптированной к быстро развивающемуся рынку технологий. Современный работодатель желает видеть хорошо подготовленных специалистов как в

техническом, так и в интеллектуальном плане. Связано ужесточение требований к качеству услуг образовательной сферы с изменениями в самой производственной структуре. Тенденции таковы, что корпоративная структура предприятий децентрализуется, при управлении организацией применяются принципы аутсорсинга. Все эти аспекты существенно затрудняют продвижение инноваций.

В рамках российской практики выделяют такой подвид организационных структур, как «обучающиеся» предприятия. К ним относят организации, которые охотно сотрудничают с учреждениями высшей школы, стимулируя, таким образом, собственный инновационный процесс и давая предпосылки к развитию самого учреждения высшей школы. На сегодняшний день таких «обучающихся» предприятий немного, но реалии современной экономики России провоцируют их возникновение и развитие. Важно понимать, что речь идет не только о структуре предприятия и организации в целом, но и об уровне развития отдельно взятого индивидуума. Таким образом, чем больше высокоразвитых кадров работает на предприятии, тем ближе такая организация к статусу «обучающегося».

Сфера образования сегодня стремится воспитать самостоятельного, думающего и разностороннего индивидуума, способного широко мыслить и принимать решения. Только такой работник сможет креативно и нестандартно подходить к решению сложных вопросов, уметь быстро и верно реагировать на изменяющуюся ситуацию и правильно позиционировать себя соответственно к инновационным потокам. В настоящее время специалисты высших учебных учреждений стремятся привить студентам аналитическое мышление, знание иностранных языков и информационных технологий, умение адаптироваться в обществе, понимание основных законов бизнеса. В связи с вышеперечисленными аспектами формируется идея правильности фундаментального подхода к системе образования, а также обуславливается стратегия ее функционирования в современных условиях. Связаны данные аспекты с необходимостью создания некой базы, с которой смогут работать инновационные технологии. Как правило, наличие консерватизма и стабильности в системе образования гарантирует ее готовность к внедрению инноваций. Задача руководства высших учебных учреждений страны заключается в том, чтобы, сохранив фундаментальные основы отечественного образования, суметь внедрить новые формы ра-

боты и сотрудничества со сферой бизнеса. Согласно проводимым исследованиям, современным учреждениям высшей школы достаточно на протяжении 3-5 лет регулярно и целенаправленно внедрять новые формы инноваций, чтобы создать конкурентоспособную на мировом уровне систему образования. Важно понимать, что, внедряя инновации в систему образования, учреждения высшей школы реализуют целый ряд задач, поставленных перед ними как государством, так и собственными потребностями.

Экономические инновации обеспечивают формирование механизма развития экономических отношений, например, между высшим образовательным учреждением и потенциальным работодателем будущих специалистов, которые возникают в процессе организации практик студентов, разработки дипломных проектов по заявкам предприятий и организаций и т. д.

Финансовые инновации обусловлены не только необходимостью привлечения разнообразных источников финансирования инновационной деятельности, но и отношениями, связанными с необходимостью осуществления финансовых операций в инновационной сфере образования.

Данный вид отношений призван оказывать поддержку образованию коммерческими инновациями: образовательный кредит, образовательный вексель, образовательное страхование жизнеспособности образовательных учреждений, льготное налогообложение на инновационную деятельность и др.

Имущественные инновации выражаются в формировании системы отношений, возникающие по поводу операций с собственностью (в том числе интеллектуальной собственностью), имуществом, используемом в инновационном процессе при проведении совместных исследований с различными субъектами национальной экономики. Инновации любого вида будут жизнеспособны только в том случае, если органично реализуются управленческие инновации, обеспечивающие эффективное использование всех составляющих потенциала высшего образовательного учреждения, воспроизводство научно-образовательного цикла.

Учитывая, что кардинальные нововведения требуют множества локальных частных изменений, позволяющих реализовать потенциал инновации, способствующих диффузии новшества, в образовательной сфере необходимы инновации именно на постоянной основе, и этот принцип реализуется в эволюционной теории экономического роста. При этом никто из исследователей не отрицает, что в

управлении инновационным процессом в высших образовательных учреждениях присутствует масса проблем и трудностей.

Исследование механизмов инновационного развития высшего образовательного учреждения позволило автору, несмотря на целевую ориентацию данной сферы на инновации, выделить следующие «петли ограничений»:

- принцип непрерывности образования создает для образовательных инноваций институциональную границу;

- наличие государственных образовательных стандартов ограничивает возможность быстрой адаптации образовательных программ к требованиям научно-технического прогресса;

- социально-культурный традиционализм обуславливает передачу культурных норм и минимум общеобязательных знаний;

- присущие образованию многочисленные социальные функции предполагают устойчивое воспроизведение социально-экономических отношений, социальных слоев и сфер общества;

- потенциал преподавателя в высшем образовательном учреждении реализуется при активном собственном творчестве обучающихся;

- значительное число инноваций в сфере образования не окупаются в краткосрочном периоде, но имеют комплексные и долгосрочные социально-экономические последствия;

- в условиях рынка инновационные циклы характеризуются краткосрочностью, образова-

тельные (воспроизводство человеческих ресурсов и т. д.) имеют более длительный характер;

- недостаток собственных денежных средств, что не позволяет высшему образовательному учреждению обеспечить комплексность инновационных процессов.

По мнению автора, необходимо отметить ряд внешних факторов, препятствующих развитию инноваций в образовательной организации. К их числу относятся:

- ограниченная финансовая поддержка инноваций со стороны государства;

- низкий спрос на новые продукты и услуги;

- неразвитость законодательного и нормативно-правового обеспечения, которое должно не только регулировать, но и стимулировать инновационную деятельность в высших образовательных учреждениях;

- неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские и прочие услуги) и другие.

Итак, можно заключить, что инновации должны пронизывать всю структуру образовательной системы и все ее сферы деятельности. Для этого необходима переориентация традиционной парадигмы образования на инновационную, переход на качественно новый уровень стратегического управления и развитие высшего образовательного учреждения как организации предпринимательского типа.

Список литературы

1. Инновационная политика высшего образовательного учреждения / М. А. Девяткина, Т. А. Мирошникова, Ю. И. Петрова и др. ; под ред. Р. Н. Федосовой. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 178 с.

2. Интеллектуальная собственность как ресурс качественного развития: Общий обзор для малых и средних предприятий (МСП) / авт.-сост. А. Корчагин, И. Воровски, Ю. Смирнов. – М. : ФИПС, 2002.

3. Интеллектуальные ресурсы. Интеллектуальная собственность. Интеллектуальный капитал / сост. и общ. ред. В. Г. Зинов. – М. : АНХ, 2001.

4. Казанцев А. К. Менеджмент в предпринимательстве : учеб. пособие / А. К. Казанцев, А. А. Крупанин. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 512 с.

Yu. P. Kulikova*

**Kulikova Yulia, graduate student of*

Royal Institute of Management, Economics and Sociology, Korolev

Jp.kulikova@gmail.com

STUDYING MECHANISMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Key words: model of innovative system of higher education institution, innovative policy, types of innovations.

The process of introducing innovations in higher education is the combination (system) of parallel-consecutive and mutually supporting processes which compose the technological, educational, marketing, economic, organizational, financial, property and management innovations. In the absence of even one of these elements it becomes impossible to build the effective innovation process as a whole. The variety of innovations, their connectedness and interdependence, and in fact, a significant potential for change, stipulates the permanent character of innovation processes in high school.

© Куликова Ю. П., 2012

УДК 338.45.621

В. И. Макарова*

**Макарова Валентина Ивановна, доктор экономических наук, профессор*

Волжский университет им. В. Н. Татищева, г. Тольятти

makarova-vi@mail.ru

И. В. Алифанов*

**Алифанов Игорь Владимирович, соискатель*

Волжский университет им. В. Н. Татищева, г. Тольятти

aigv@gambler.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА САМАРСКОГО РЕГИОНА

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, инновационный путь развития, автомобильный кластер, особая экономическая зона, промышленные предприятия, конкурентоспособность.

Произведен анализ значимости инновационной деятельности в развитии экономических систем на примере автомобильного кластера Самарской области. Проанализированы действующие концепции развития как страны в целом, так и отдельно взятого региона в частности. Показана и доказана целесообразность создания и развития особых экономических зон, которые стимулируют развитие инновационной деятельности.

В мировой практике инновации являются источником развития общественного производства. Активизация процессов разработки и коммерциализации позволит повысить конкурентоспособности как российской экономики, так и ее высокотехнологического сектора.

В современном мире выделяется четыре главных центра научного прогресса – США (35% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности), Европейский союз (24%), Япония и Китай (примерно по 12%). Российская Федерация с долей менее 2% мировых расходов на НИОКР по паритету покупательной способности и 1% по обменному курсу в группу лидеров не входит. Россия отстает от США по расходам на НИОКР в 17 раз, от Европейского союза – в 12 раз, от Китая – в 6,4 раза, от Индии – в 1,5 раза.

У ведущих стран Запада расходы на НИОКР составляют 2–3% ВВП, в том числе у США – 2,7%, а у таких стран, как Япония, Швеция, Израиль, достигают 3,5–4,5% ВВП. Очень высокими темпами наращивает расходы на НИОКР Китай (1,7% ВВП). Ожидается, что в следующем десятилетии КНР догонит США по объему расходов на науку. Быстро растут расходы на НИОКР и в Индии. В 2012 году они достигнут 2% ВВП. Европейский союз поставил задачу увеличить расходы на НИОКР до 3% ВВП.

Необходимо отметить, что в настоящее время Правительством РФ и руководителями регионов все больше внимания уделяется инновационному развитию отдельных хозяйствующих субъектов, приходит осознание того, что это важнейшая составная часть государственного устройства.

Крупнейшей отраслью экономики, нуждающейся в скорейшем инновационном развитии, является промышленность. Объединяя в себе предприятия (заводы, фабрики, рудники, шахты, электростанции), занятые производством орудий труда как для собственных нужд, так и для других отраслей экономики, промышленность является локомотивом развития отраслей экономики, оказывая существенное воздействие на развитие производительных сил общества.

В целях определения путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе Министерством экономического развития РФ разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, на основе которой реализуется стратегия инновационного развития России.

Главной задачей Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года стоит переход российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Согласно данной концепции доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40-50% к 2020 году с 9,3% в 2010 году, рост удельного веса экспорта российской высокотехнологичной продукции на мировой рынок составит до 2% к 2020 году с 0,35% в 2008-м. По прогнозам Минэкономразвития РФ, валовая добавленная стоимость инновационного сектора в ВВП должна вырасти до 17-18% к 2020 году с 12,7% в 2009 году. Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции должна возрасти до 25-35% к 2020 году с 4,9% в 2010 году. Внутренние затраты на исследования и разработки должны возрасти до 2-3% от ВВП к 2020 году с 1,3% в 2010 году, в том числе доля частного сектора должна составлять более половины этих затрат.

Основные трудности при осуществлении инновационной деятельности связаны с ограниченностью собственных средств у промышленных предприятий, ограниченностью в привлечении заемных ресурсов, нехваткой бюджетного и внебюджетного финансирования.

Необходимо формирование инновационной политики, позволяющей создать систему, которая с высокой эффективностью будет использовать интеллектуальный и научно-технический потенциал страны.

Однако, несмотря на все заявленные в концепции стратегические цели, в современных условиях продолжает углубляться разрыв связей и цикла «прикладные исследования – опытно-конструкторские разработки – производство». Предприятия реального сектора экономики имеют низкий спрос на результаты научно-технической деятельности в связи с недостатком собственных средств; высокой стоимостью инновационных внедрений; экономическими рисками и длительными сроками окупаемости; отсутствием развитой и стандартизированной нормативно-правовой базы для осуществления инновационной деятельности, а также мер ее государственной поддержки; ослаблением кооперационных связей между научными организациями, образовательными учреждениями и производственными предприятиями; с недостатком информации о новых технологиях и возможных рынках продаж инновационного продукта.

Данные причины сдерживают рост промышленного производства, возможность внедрения современных технологий и разработок, освоение новых видов конкурентоспособной инновационной продукции.

На региональном уровне местными властями был одобрен основополагающий документ развития области – Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года. Документ основан на Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, разработанной Министерством экономического развития РФ.

По Приволжскому федеральному округу в части производства валового регионального продукта на душу населения Самарская область занимает 20-е место в России и 3-е место в округе. При этом структура экономики области достаточно диверсифицирована и носит, по сути, универсальный характер, что свойственно большинству российских регионов. Более 80% валовой добавленной стоимости производится в таких отраслях, как промышленность, строительство, транспорт и связь, торговля, операции с недвижимым имуществом.

Необходимость постоянного повышения и удержания конкурентоспособности предприятий обуславливает реализацию новых инновационных проектов и внедрение их в производство. Использование новых технологий и своевременное их использование позволяет предприятиям эффективно конкурировать на рынке, привлекать новых потребителей, улучшать финансовые результаты деятельности.

Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур на основе инновационных технологий позволяет развивать эффективность экономики. Добиться своевременного внедрения инновационных технологий возможно при условии наличия единой предпринимательской среды путем производственно-инновационной интеграции малых предприятий с крупными бизнес-структурами, проектными и исследовательскими учреждениями и при соответствующей поддержке государства.

Самарская область вместе с еще несколькими регионами Поволжья и Урала составляет «промышленное ядро» российской экономики. По объемам валового регионального продукта эти территории уступают только столицам и нефтегазовым регионам Сибири. Ключевыми отраслями экономики области является автомобильная и аэрокосмическая промыш-

ленность, добыча, переработка и транспортировка нефти, а также нефтехимический комплекс и транспорт.

В области работает около 1 500 крупных и средних компаний и более 4 500 малых предприятий промышленного комплекса. На протяжении последнего десятилетия, за исключением кризисного 2009 года, в Самарской области наблюдается устойчивый экономический рост со среднегодовым темпом 103%.

В 2011 году на развитие экономики области и социальной сферы использовано 198,7 млрд рублей инвестиций в основной капитал, что составило 113,9% к 2010 году, в том числе крупными и средними предприятиями – 128,9 млрд рублей. Индекс промышленного производства в 2011 году составил 105,6% к 2010 году.

Ведущее место в промышленности Самарской области занимает автомобилестроение (автомобильный кластер).

Крупнейшим предприятием автомобильного кластера не только в области, но и всей страны является ОАО «АВТОВАЗ», что объясняет высокую концентрацию организаций автомобильной промышленности и наиболее высокую долю автомобильной промышленности в структуре валового регионального продукта среди всех субъектов Приволжского федерального округа.

Автомобилестроение является одной из системообразующих отраслей, в которой сконцентрировано около 40% производства, 40% занятого населения, 65% основных средств промышленности, 25% затрат на исследования и разработки, 20% экспорта Самарской области.

Доля ОАО «АВТОВАЗ» в российском производстве легковых автомобилей составляет 75%, на внутреннем российском рынке – 40%. Поставщиками деталей и комплектующих для АВТОВАЗа являются порядка 300 компаний с общей численностью занятых около 2 млн чел. Компания входит в десятку ведущих российских компаний, имеющих наибольшие объем выручки и численность персонала, включена в список крупнейших компаний мира, составленный влиятельным американским экономическим журналом «Форбс», в числе 14 российских компаний.

В автомобильный кластер входит значительное число фирм, производящих автомобили и автокомпоненты, оказывающих услуги. Крупнейшими (с выручкой свыше 1 млрд руб.) являются ОАО «ДжиЭм-АвтоВАЗ», ОАО «АвтоВАЗагрегат», ЗАО «ВАЗинтерСервис»,

ОАО «Автоцентр-Тольятти-ВАЗ», ОАО «Самара-Лада», ЗАО «Мотор-Супер» и т. д.

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

В сотрудничестве с ОАО «АВТОВАЗ» работает более 300 организаций Самарской области. Действующие на территории области производители автомобилей и автокомпонентов координируют с ним свою производственную программу и продажи, находясь одновременно в позиции партнеров и конкурентов на рынке и участвуя в цепочках создания добавленной стоимости.

В целях повышения конкурентоспособности, а также дальнейшего развития автомобильного кластера за счет реализации крупных инновационных проектов с привлечением инвестиционных ресурсов Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 августа 2010 года в Самарской области на территории Ставропольского муниципального района создана особая экономическая зона промышленно-производственного типа (далее – ОЭЗ). Основными потребителями продукции предприятий ОЭЗ промышленно-производственного типа будут ОАО «АВТОВАЗ» и ЗАО «GM-АвтоВАЗ».

Общий объем инвестиций на реализацию проекта создания ОЭЗ промышленно-производственного типа ориентировочно составит 55,2 млрд руб. Финансирование будет осуществляться из федерального и регионального бюджетов, а также из внебюджетных источников.

Основные цели создания на территории Самарской области ОЭЗ промышленно-производственного типа:

- увеличение экономического потенциала, инвестиционной и социальной привлекательности Самарской области;

- создание условий для развития российской автомобильной промышленности, ее интеграции в мировое автомобилестроение, а также производства высокотехнологичной, конкурентоспособной автомобильной техники и автомобильных компонентов;

- повышение уровня и качества жизни населения Самарской области на основе роста эффективности экономики и обеспечения дополнительных поступлений в бюджеты всех уровней за счет активизации инновационных и инвестиционных процессов.

Цели создания ОЭЗ промышленно-производственного типа предполагают решение следующих основных задач:

- обеспечение благоприятных условий для привлечения крупномасштабных инвестиций за счет средств российского и иностранного капитала;

- создание и привлечение отечественных и иностранных передовых технологий в области производства автомобильной техники и автомобильных компонентов;

- организация с участием стратегических инвесторов, в том числе иностранных, производств конкурентоспособных автомобильных компонентов высокого технического уровня, а также последующее расширение этих производств;

- создание инженерной, транспортной, социальной инфраструктуры с целью обеспечения резидентов особой экономической зоны всеми необходимыми видами энергетических ресурсов;

- расширение экспортного потенциала Самарской области и увеличение поступлений в бюджеты всех уровней;

- повышение занятости населения региона за счет создания новых рабочих мест;

- развитие социальной инфраструктуры Ставропольского муниципального района и городского округа Тольятти.

Целесообразность создания ОЭЗ промышленно-производственного типа на территории Ставропольского муниципального района Самарской области обусловлена рядом благоприятных факторов и предпосылок, прежде всего выгодным экономико-географическим положением.

Земельный участок, предполагаемый к созданию особой экономической зоны площадью 660 га, расположен в Ставропольском муниципальном районе, на границе с административной территорией городского округа Тольятти, в непосредственной близости к основной производственной площадке ОАО «АВТОВАЗ». В радиусе 20 км от территории ОЭЗ также расположены несколько населенных пунктов Ставропольского района: с. Подстепки, с. Ягодное, с. Тимофеевка, пос. Приморский, с. Хрящевка с общим числом жителей свыше 20 тыс. человек.

Выбор земельного участка под территорию ОЭЗ промышленно-производственного типа является оптимальным для ее размещения в связи с тем, что, с одной стороны, она обеспечена за счет существующих мощностей возможностью использования практически всех

видов инфраструктур и ресурсов, с другой стороны, обеспечение ОЭЗ промышленно-производственного типа трудовыми ресурсами может осуществляться как за счет трудового потенциала Ставропольского муниципального района, так и городского округа Тольятти.

При определении местоположения земельного участка под создание ОЭЗ промышленно-производственного типа в первую очередь учитывались следующие факторы:

- наличие мощной транспортно-логистической инфраструктуры, позволяющей обеспечить территорию ОЭЗ промышленно-производственного типа всеми видами транспорта за исключением морского;

- возможность обеспечения территории ОЭЗ промышленно-производственного типа инженерной, социальной и иными инфраструктурами, а также необходимыми энергетическими ресурсами;

- значительный потенциал квалифицированных кадров, обладающих уникальными навыками и технологиями, развитая образовательная база (высшего и среднего профессионального образования), способная обеспечить потребность ОЭЗ промышленно-производственного типа в специалистах различной направленности;

- локализация производства за счет близости территории ОЭЗ промышленно-производственного типа к производственной площадке ОАО «АВТОВАЗ» как потенциального потребителя значительной доли продукции.

Основным направлением промышленно-технологической специализации ОЭЗ промышленно-производственного типа является производство высокотехнологичных автомобильных компонентов для автопроизводителей. Определяющим фактором выбора такой специализации является значительная концентрация на территории Самарской области, особенно в городском округе Тольятти, организаций, осуществляющих деятельность в сфере автомобилестроения.

Действуют научно-технические и образовательные организации, обеспечивающие подготовку квалифицированных кадров в сфере автомобилестроения, проектирование и разработку автомобилей и автокомпонентов, в том числе научно-технический центр ОАО «АВТОВАЗ» с уникальным испытательным оборудованием мирового уровня.

Развитие производства автомобильных компонентов на территории Самарской области отвечает долгосрочным стратегическим

целям роста национальной экономики. Промышленный комплекс области должен стать одним из центров обеспечения комплектующими российских и иностранных автопроизводителей, в том числе и развивающих свои производства на территории Российской Федерации.

В соответствии с Концепцией развития автомобильной промышленности, одобренной до 2020 г., повышение конкурентоспособности автомобильной техники планируется обеспечить путем проведения институциональных преобразований, развития производства высокотехнологичных автомобильных компонентов и материалов, применения государственных стандартов, отвечающих международным требованиям, совершенствования научно-технической базы и кадрового потенциала.

Создание сборочных производств с участием ведущих автомобильных компаний обеспечит применение передовых технологий производства автомобильной техники и сокращение технологического отставания российской автомобильной промышленности при оптимальных инвестиционных затратах. Это позволит организовать выпуск перспективных конкурентоспособных автомобилей для внутреннего и внешнего рынков.

Одной из стратегических целей таких производств является освоение выпуска современных автомобильных компонентов и материалов на отечественных заводах, что позволит создавать дополнительные рабочие места в ряде отраслей промышленности, в том числе с использованием потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Разработка и производство автомобильных компонентов должны осуществляться специализированными фирмами, поставляющими продукцию широкой номенклатуры и разных типоразмеров изготовителям автотранспортных средств.

Оптимальный объем продаж позволяет таким фирмам быстро окупать вложения, осуществлять значительные инвестиции в научно-исследовательские разработки и расширение производства, оперативно внедрять новые технологии и поддерживать конкурентоспособность своих изделий. При этом модернизация компонентов специализированными

фирмами будет обеспечивать повышение конкурентоспособности автомобильной техники.

Необходимо стимулировать развитие производства комплектующих изделий, конструкционных и эксплуатационных материалов на предприятиях смежных отраслей промышленности, в том числе новых поколений шин, удовлетворяющих требованиям по уровню шума и экологии, изделий электронной и электротехнической промышленности, прогрессивных видов металлопродукции, пластмасс и лакокрасочных материалов, а также моторных топлив, масел, смазок и рабочих жидкостей.

Создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа на территории Ставропольского муниципального района в полной мере соответствует основным целям и задачам стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года, одобренной Постановлением правительства Самарской области от 09.10.2006 г. № 129. Ее главная цель – рост уровня и качества жизни населения на основе повышения эффективности экономики и обеспечения дополнительных поступлений в бюджеты всех уровней за счет активизации инновационных и инвестиционных процессов.

Стратегическим ориентиром является достижение таких масштабов производства автокомпонентов в Самарской области, которые могут обеспечить потребности автосборочных производств в объеме не менее 5 млн автомобилей в год.

Таким образом, цели и задачи создания на территории Самарской области особой экономической зоны соотносятся не только со стратегией развития Самарской области, но и с Концепцией развития автомобильной промышленности России, реализация которой позволит создать интегрированный в мировое автомобилестроение конкурентоспособный автомобильный кластер, обеспечить удовлетворение растущего платежеспособного спроса на автомобильную технику, повысить экспортный потенциал отечественного машиностроения, оказать позитивное влияние на рост налоговых поступлений в консолидированный бюджет и отчислений во внебюджетные фонды.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

2. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года, одобренная Постановлением Правительства Самарской области от 09.10.2006 г. № 129.

V. I. Makarova*

**Makarova Valentina, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volzhsky University of V. N. Tatishchev, Togliatti
makarova-vi@mail.ru*

I. V. Alifanov*

**Alifanov Igor, applicant of
Volzhsky University of V. N. Tatishchev, Togliatti
aigv@rambler.ru*

CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF INNOVATIONS IN THE AUTOMOTIVE CLUSTER OF SAMARA REGION

Key words: innovation, innovative policy, innovative development, automotive cluster, special economic zone, industrial enterprises, competitiveness.

The article features the analysis of the importance of innovations in the development of economic systems on the example of Samara region automotive cluster. The author analyzes the existing development concepts of the country as whole and separate regions in particular. The work demonstrates and proves the feasibility of establishing and development of special economic zones, which stimulate innovations.

© Макарова В. И., Алифанов И. В., 2012

УДК 338.465.2

С. И. Селюто*

**Селюто Светлана Ивановна, аспирант*

Российский университет дружбы народов, г. Москва

SelyutoSveta@yandex.ru

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Ключевые слова: инновация, сфера услуг, обслуживание, сервисная система, ценностное предложение, бизнес-модель.

Описывается изменение структуры современной экономики, отмечается возрастающее значение деятельности по оказанию услуг и исследуется природа сервисных систем.

Само понятие «услуга» не имеет однозначной трактовки, отсутствует комплексное изучение ее сущности. Например, услуга – это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя¹.

В других трактовках услуга – это предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений². Встречается определение услуги как действия, приносящего помощь, пользу другому.

В этих и других определениях услуги, как правило, раскрывается одна или несколько существенных характеристик данного явления. Представляется, что определение сущности услуги должно охватывать следующие основные характеристики:

- процесс, включающий серию (или несколько) неосязаемых действий, которые по необходимости происходят при взаимодействии между покупателями и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системами предприятия-поставщика услуг;
- любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой;
- неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо, ее предоставление может быть связано с материальным продуктом.
- предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц;
- результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя.

¹ ГОСТ 30335-95 / ГОСТ Р 506-46-94 «Услуги населению. Термины и определения». Международный стандарт ИСО 9004-2.

² Федеральный закон № 157-ФЗ от 13.10.1995 «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».

В последние годы сфера услуг быстро растущий сектор мировой экономики. На услуги в настоящее время приходится более 50% занятых в Бразилии, России, Японии и Германии, а также 75 процентов в США и Англии³.

В этой ситуации инновационное развитие сферы услуг должно стать мощным источником экономического роста, вероятно, даже более значимым, чем технологические инновации в промышленности.

Возможности для инноваций в сфере услуг можно найти и вне делового мира. Государственные программы, например, стали все более сложными и разнообразными, они требуют инновационных решений, чтобы справиться с различными проблемами. Сервисные инновации также нашли место и в виртуальном мире. Информационные и коммуникационные технологии позволили создание предприятий сферы услуг на данном пространстве. Эти новые услуги, в свою очередь, создают новые модели поведения и изменяют процесс принятия решений потребителями.

Рост услуг в современной экономике постепенно направляет ученых к исследованию сферы услуг. Исследования сферы услуг можно еще отметить в 1940 г., но ничего существенного не происходило до 1970 г., когда исследование услуг было отодвинуто господством продуктовых концепций и теорий. Область сервисных исследований охватывает широкий круг вопросов.

Несмотря на все успехи в области услуг, наблюдается растущее понимание, что пришла пора подвести итоги, а также изучить возможности привлечения из различных областей знаний и опыта. Без ясного понимания предметной области и как все это соотносит-

³ OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011 – Towards a knowledge-based economy.

ся с существующими теориями, знания будут по-прежнему фрагментированы. Действительно, необходим комплексный подход для достижения прогресса.

Переход к услугам как двигателям прогресса понятен. Доклад Международной организации труда (2007 г.) указывает, что, впервые в истории человечества, международный трудовой рынок услуг (42%) превзошел численность рабочих мест в сельском хозяйстве (36,1%) и производстве (21,9%)⁴. В то время как развитые экономики во власти сектора обслуживания, развивающиеся страны также начинают оценивать роль сервисной деятельности.

Однако важность услуг не привела к увеличению инвестиций в исследования сферы услуг и ее развитие. Действительно, несмотря на то что сектор услуг составляет более чем две трети ВВП и рабочих мест во многих развитых экономиках сейчас, инвестиции составляют меньше чем одну треть общего количества R&D⁵. Это несоответствие препятствует успехам, которых можно было бы добиться.

Люди и организации, зависящие от сложных сервисных систем, являются заинтересованными лицами сервисной науки, они нуждаются в знаниях и навыках, требуемых для создания сервисных инноваций. У фирм, которые хотят улучшить их доходы и размер прибыли, есть явный интерес к сервисной науке. Организации в некоммерческих секторах разделяют подобные проблемы и стремления, поскольку они стремятся поставлять уникальные сервисные предложения на устойчивой основе. Правительства как на национальном, так и на местном уровне желают создать высококвалифицированную рабочую силу и инфраструктуру, чтобы усилить конкурентоспособность по извлечению выгоды из понимания сервисной науки.

Очевидно, что работники умственного труда в широком спектре дисциплин также заинтересованные стороны. За последние двадцать лет произошло создание таких дисциплин, как маркетинг услуг, менеджмент услуг и многих других. Знания из различных дисциплин несли бы больше ценности, если бы они были сформированы в интегрированную теорию.

⁴ Key Indicators of the Labour Market (KILM), 5th edition, 2007.

⁵ Research & Development (R&D) – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Нынешняя ситуация связана с традицией, что академические институты выстроены вдоль дисциплин и субдисциплин. В течение долгого времени ученые смотрели на междисциплинарные исследования как на весьма рискованные.

В результате существует дисбаланс в сфере сервисных исследований; в исследованиях есть тенденции фокусирования внимания на потребителе с точки зрения маркетинга или на производителе с точки зрения эффективности. Действительно, данное положение укреплено ведущими журналами, которые, как правило, узкоспециализированные. В журналах по менеджменту менее 20 процентов работ на тему услуг, хотя экономика ориентирована и базируется на услугах. Более того, дисциплины также имеют тенденцию сосредотачиваться на конкретных секторах; маркетинг касается сектора B2C, менеджмент больше связан с сектором B2B. Постепенно разрыв появился между академическими выводами и практическим интересом.

Бизнес-проблемы нередко междисциплинарные и кросс-культурные. Они требуют от участников с различными дисциплинарными знаниями сотрудничества друг с другом в целях обеспечения большей эффективности. Проблемы становятся общими, ни одно научное сообщество не обладает исключительной «собственностью» на проблему. Междисциплинарный подход способствует появлению бизнес-профессионалов и ученых в сфере услуг.

Несмотря на ощутимый прогресс, мало известно о том, как осуществить оптимальные инвестиции в инновационные услуги, как расширить границы (поскольку доходы в сфере услуг увеличиваются), как уменьшить сложность сервисных систем, как разработать системы измерения, которые можно было бы использовать как на макро-, так и на микроуровне, сохраняя при этом конкурентное преимущество.

Понимание показателей деятельности по оказанию услуг в различных секторах экономики – качество обслуживания, производительность, соответствие нормативным требованиям, а также устойчивость инноваций – является важной отправной точкой.

Сервисные инновации до сих пор плохо изучены с учетом их большого значения для экономики. Тем не менее история показала, что целенаправленные усилия научных исследований и разработок могут развить науку и создать знания с долгосрочной практической пользой. Отдельные области дисциплин

ны сервисных исследований разработаны до такой степени, что целостная теория находится в пределах досягаемости.

В качестве инновации в сфере услуг выступает результат деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и др.), который способен более эффективно удовлетворять потребности потребителей

Инновационные услуги существенно отличаются от инновационных продуктов. Во-первых, для трудоемких, интерактивных сервисов их реальные производители – это персонал компании. Люди становятся частью опыта потребителей и, соответственно, частью самой инновации. Во-вторых, как пра-

вило, оказание услуг требует физического присутствия потребителя, создавая тем самым необходимость в местной «децентрализации» производственных площадок. В-третьих, создателям инновационных услуг не обязательно обладать осязаемым продуктом, чтобы поддерживать свой бренд.

На основании исследований инновационных услуг была разработана матрица, которая выделяет различные стратегические подходы к инновационному сервису, формирующему новые рынки (рис. 1). В результате было достигнуто понимание, чем инновационный сервис отличается от инновационных продуктов, были определены основные факторы успеха в создании сервисных инноваций.

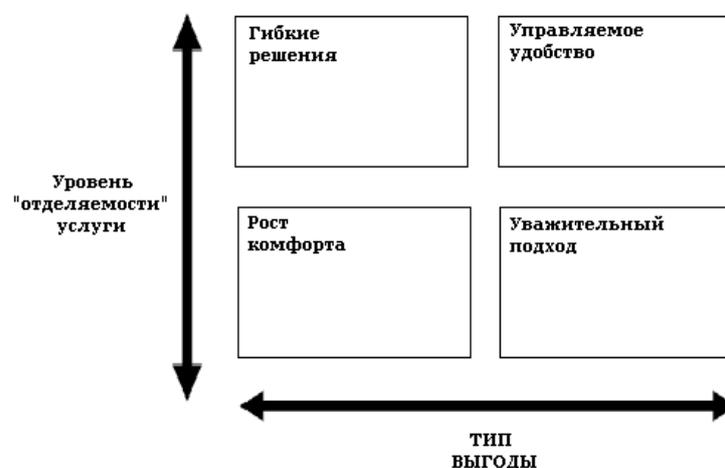


Рис. 1. Матрица «Стратегические подходы к инновационному сервису»

Источник: L. Berry, V. Shankar, J. Parish, Susan Cadwallader, T. Dotzel. *Creating New Markets Through Service Innovations*, MIT Sloan Management Review.

Инновационные услуги, создающие новые рынки, отличаются друг от друга по двум основным критериям: по типу выгоды или пользы (benefit), которую они приносят потребителю, и по уровню «отделяемости» (separability) услуги. В первом случае бизнес порождает инновации путем предложения новой значимой услуги или нового способа ее предоставления.

Второй критерий касается того, должна ли услуга быть произведена и предоставлена в одно и то же время. Дело в том, что современные технологии превратили сервисы, в которых ранее производство было неотделимо от потребления, в услуги, которыми можно воспользоваться в любое время и в любом месте. Комбинации обоих направлений формируют вышеуказанную матрицу, которая может помочь менеджерам понять, что подхо-

дит непосредственно их компаниям и в каких направлениях им стоит искать инновации.

Рассмотрим каждую ячейку предложенной авторами матрицы более детально.

Ячейка 1. Гибкие решения. Здесь речь идет об инновационных сервисах, дополнительная выгода которых для потребителя состоит в самой сути услуги и которые могут быть потреблены независимо от места и времени своего производства.

Ячейка 2. Управляемое удобство. Это инновации, которые создают рынки за счет пользы, исходящей из способа предоставления услуги. Как и в предыдущем случае, потребители могут прочувствовать выгоды от этого сервиса в любом месте и в любое время.

Ячейка 3. Рост комфорта. Инновационные услуги потребляются и производятся в том же месте и в то же время. Дополнительная выгода этих инноваций имеет прямое отношение к

эмоциональному или физическому комфорту потребителя.

Ячейка 4. Уважительный подход. Здесь представлены инновационные услуги, польза которых состоит в способе их предоставления, а производство и потребление неотделимы друг от друга. Компании, которые формируют новые рынки в этой сфере, демонстрируют уважение ко времени и физическому присутствию потребителей, пользующихся их услугами.

Рост глобально интегрированных предприятий будет и впредь стимулировать спрос на улучшение информационно-коммуникационных технологий, которые позволят перейти на более наукоемкий бизнес и профессиональную деятельность в сфере услуг.

Тенденции в организационных инновациях особенно важны для сервисной деятельности, и более того, сервисные исследования необходимы, чтобы понять потребности потребителей.

Анализ европейских данных показывает, что существенная часть (почти одна треть) сервисных фирм полагают, что их главные инновации являются исключительно организационными. Это долго было банально, что значительная доля выгоды (ценность) в фирмах вытекает из реорганизационных действий, сопровождающих новую технологию. Это имеет особое значение для сектора услуг, так как многие виды услуг до недавнего времени были низкотехнологичны. Новые информационные технологии создали технологическую и промышленную революцию в сфере услуг, бросили вызов многим вопросам, касающимся реорганизации деятельности, и новым видам организационных структур.

Так как компании и правительства решают инвестиционную и инновационную политику, важно, чтобы они имели возможность следовать глобальным тенденциям, которые влекут за собой сервисные инновации.

Исходя из вышесказанного можно предложить несложный алгоритм инноваций в сфере услуг:

– необходимо определить количественные метрики, отражающие качество взаимодействия с клиентом (среднее время обслуживания, средняя выручка с клиента, процент возврата товара по причине неподходящих характеристик и т. п.). Потом необходимо сравнить их с нормой по индустрии. Если метрики примерно на уровне индустрии, требуются инновации. Потом необходимо проанализировать операции конкурентов. После улучшения определенной количественной метрики необходимо убедиться, что другие метрики не пострадали.

Как показали исследования, возможности сферы услуг как источника экономического роста значительны. Дальнейшее социальное и экономическое процветание многих стран будет во многом зависеть от того, насколько правительства и компании сумеют распорядиться этим пока еще недостаточно изученным, но потенциально мощным ресурсом.

Благополучие страны и эффективность ее экономики должны быть основаны на интенсивном использовании накопленных знаний, их непрерывном пополнении, на быстром воплощении этих знаний в высокотехнологические продукты и услуги.

Основой экономического роста должны быть инвестиции не только в материальные, но и в значительной мере в нематериальные активы, к которым относятся: человеческий капитал, организационные изменения, исследования и разработки, процессы диффузии нововведений, процессы обучения и переобучения рабочего и руководящего персонала предприятий, изучение рынка, установление более тесных связей производителей с потребителями и т. д.

Список литературы

1. ГОСТ 30335-95/ГОСТ Р 506-46-94 «Услуги населению. Термины и определения», Международный стандарт ИСО 9004-2.
2. Федеральный закон № 157-ФЗ от 13.10.1995 «О государственном регулировании внешне-торговой деятельности».
3. Miles I. «Innovation in Services», Chapter 16 in J. Fagerberg, D. Mowery and R.R. Nelson (eds.), The Oxford Handbook of Innovation, Oxford University Press, Oxford, 2009.
4. Report of OECD «Science, Technology and Industry Scoreboard – Towards a knowledge-based economy», 2011.

S. I. Selyuto*

**Selyuto Svetlana, graduate student of
Peoples' Friendship University of Russia, Moscow
SelyutoSveta@yandex.ru*

INNOVATION IN SERVICE SPHERE

Key words: innovation, service sphere, service, service system, value proposal, business model.

The article describes ways of changing the structure of modern economy. The author underlines the growing importance of service activities and investigates the nature of service systems.

© Селюто С. И., 2012

УДК 657.6

Т. А. Дубровина*

*Дубровина Татьяна Александровна, кандидат экономических наук
 ЗАО Аудиторская фирма «КЛАССИКА-АУДИТ», УМЦ профессиональных бухгалтеров
 и аудиторов заслуженного профессора МГУ А. Д. Шеремета, г. Москва
 accfirm@mail.ru

ОБЗОРНАЯ ПРОВЕРКА КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ ПО АУДИТУ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: контроль качества аудита страховых организаций.

Действующий федеральный стандарт аудиторской деятельности «Обзорная проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности» не учитывает специфику операций, проводимых страховыми организациями. При этом имеют место значимые риски при проведении аудита страховых организаций, проистекающие из их деятельности по страхованию. Поэтому автором сформулированы принципы и процедуры по проведению обзорных проверок, учитывающих указанную специфику. Представлены рекомендации по разрешению разногласий по наиболее значимым вопросам.

Страховые организации являются общественно значимыми хозяйствующими субъектами, в деятельность которых вовлечены средства неограниченного круга лиц – страхователей (как юридических, так и физических лиц). Аудиторская организация должна проводить обзорную проверку качества выполнения заданий в отношении всех заданий по аудиту страховых организаций. «Обзорная проверка качества выполнения задания – процесс, призванный до выдачи аудиторского заключения объективно оценить значимые суждения и выводы аудиторской группы, сформированные по результатам аудита» [2].

Действующий федеральный стандарт аудиторской деятельности «Обзорная проверка финансовой (бухгалтерской) отчетности» не учитывает специфику операций, проводимых страховыми организациями. При этом имеют место значимые риски при проведении аудита страховых организаций, проистекающие из их деятельности по страхованию. Поэтому автором сформулированы принципы и процедуры по проведению обзорных проверок, учитывающих указанную специфику.

Основные принципы должны учитывать следующее:

– Аудиторская организация должна проводить обзорные проверки качества в отношении всех заданий по аудиту страховых организаций.

– Обзорные проверки должны учитывать специфику деятельности страховых организаций, в частности предъявляемые требования финансовой устойчивости к их деятель-

ности, а также к формам бухгалтерской отчетности и отчетности, представляемой в порядке надзора.

– Назначение лица, осуществляющего обзорную проверку качества, на основе определенных критериев, перечисленных ниже.

– Аудиторская организация должна запрещать выдавать аудиторское заключение до тех пор, пока не будет завершена обзорная проверка.

Руководитель аудиторской организации назначает лицо, ответственное за осуществление обзорной проверки качества (далее по тексту также – контролер), на основе критериев, установленных организацией. В любом случае лицо, ответственное за проведение обзорной проверки качества, должно обладать профессиональной компетентностью и надлежащим опытом проведения проверок страховых организаций (как в области стандартного обязательного аудита страховых организаций, так и в области проведения обзорных проверок качества).

В табл. 1 представлены предлагаемые критерии отбора указанных лиц.

В случае если обзорную проверку проводит стороннее компетентное лицо, то с этим лицом следует заключить договор, в котором рекомендуется распределить ответственность между лицом, проводящим обзорную проверку, и руководителем аудита. Также в этом договоре рекомендуется предусмотреть порядок разрешения разногласий между этими лицами.

Критерии отбора лиц для проведения обзорных проверок качества выполнения заданий по аудиту страховых организаций

№ п/п	Требования	Критерии
1	Контролер должен быть независимым от клиента по проверке	Соблюдение контролером правил независимости, принятых в аудиторской организации
2	Контролер должен обладать профессиональной компетентностью	Контролер должен иметь опыт проведения аудиторских проверок страховых организаций не менее пяти лет, а также уметь применять в деятельности федеральные и внутрифирменные стандарты аудита
3	Контролер должен быть независимым от задания по аудиту	Контролер не должен быть выбран по указанию руководителя задания и никоим образом не должен участвовать в выполнении этого задания
4	Временные рамки	У контролера должно быть достаточно времени для оценки значимых рисков в целом по страховой компании, а также в отношении крупных филиалов
5	Отсутствие конфликта интересов у лица, проводящего обзорную проверку (контролера)	В случае если контролер проводит обзорные проверки в отношении аудита нескольких страховых компаний, то рекомендуется иметь письменное согласие всех сторон на проведение таких проверок (возможно, в виде акцепта соответствующих уведомлений)
6	Контролер должен обладать определенными знаниями в сфере страхования	Контролер должен уметь оценивать значимые суждения в отношении задания, в частности по вопросам формирования страховых резервов, а также по вопросам размещения страховых резервов и собственных средств страховой организации; иметь опыт проверок организаций, имеющих разветвленную филиальную сеть
7	Постоянно повышать свою квалификацию в области аудита, в том числе и по международным стандартам аудита, быть членом саморегулируемой организации аудиторов	Иметь новый единый квалификационный аттестат аудитора (взамен или с сохранением старого аттестата аудитора в области страхового аудита) и иметь положительные заключения по прохождению внешнего контроля качества работы аудитора
8	Соблюдать требования конфиденциальности в отношении порученных этому лицу проверок	Не раскрывать третьим лицам информацию, полученную в ходе проведения обзорных проверок, кроме как с согласия клиента или в ходе прохождения внешнего контроля качества, а также в ходе судебного разбирательства
9	Иметь опыт разрешения разногласий, полученных в ходе проверок	Опыт разрешения разногласий в основном должен предусматривать разногласия между руководителем проверки и контролером

При проведении обзорной проверки контролер должен действовать с учетом профессионального скептицизма, предполагая, что могут существовать обстоятельства, способные вызвать существенные искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности. Наиболее точно цель обзорной проверки выражена в МСА-910: «Цель обзорной проверки финансовой отчетности – предоставить аудитору возможность констатировать на основании процедур, которые не обеспечивают все необходимые при аудите доказательства, обнаружил ли аудитор что-либо дающее ему основание полагать, что финансовая отчетность не составлена во всех существенных аспектах в соответствии с определенными основами финансовой отчетности (негативная уверенность)» [3, с. 139].

«Обзорная проверка включает в себя в основном запросы и аналитические процедуры, направленные на общую проверку надежности предпосылок составления финансовой (бухгалтерской) отчетности, за которые отвечает сторона, составляющая отчетность, и предназначенные для использования предполагаемыми пользователями. Несмотря на то, что проведение обзорной проверки связано с применением аудиторских навыков, а также со сбором доказательств, оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, тестирование бухгалтерских записей и ответов на запросы посредством сбора подтверждающих доказательств, получаемых в ходе инспектирования, наблюдения, подтверждения и подсчета (то есть в ходе процедур, ха-

рактерных для аудита), как правило, не предусматриваются» [2].

Можно предложить следующий план проведения обзорной проверки:

1) выбор и назначение лица, ответственного за осуществление обзорной проверки качества;

2) согласование с этим лицом программы обзорной проверки и выполнение данной программы;

3) обсуждение руководителем проверки с лицом, назначенным для обзорной проверки,

существенных вопросов, возникших в ходе проведения аудита;

4) оценка значимых суждений, полученных в ходе обзорной проверки качества;

5) разрешение разногласий между руководителем проверки и лицом, проводящим обзорную проверку;

6) документирование результатов обзорной проверки и ключевых вопросов.

В табл. 2 представлены процедуры обзорной проверки качества выполнения задания по аудиту страховых организаций.

Таблица 2

**Программа обзорной проверки качества выполнения задания
по аудиту страховых организаций**

№ п/п	Процедуры обзорной проверки	Пояснения
1	Получение рабочих документов, составленных по аудиторской проверке	Проверяются постоянный и текущий аудиторские файлы
2	Получение подтверждающих документов, собранных аудиторами в ходе выполнения аудита, по наиболее значимым вопросам	В файлах должны храниться копии подтверждающих документов, полученных от клиента, по основным выводам и результатам аудита
3	Рассмотрение решений руководителя проверки относительно спорных и наиболее сложных вопросов, имеющих отношение к раскрытию информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности страховой организации	Решение всех спорных и сложных вопросов должно быть задокументировано, так же как и разрешение разногласий по этим вопросам
4	Оценка независимости аудиторской фирмы и аудиторами, принявшими участие в аудиторской проверке	Аудиторская организация должна быть независима от клиента по проверке, также следует проверить наличие заявлений участников аудиторской группы об их независимости
5	Оценка уместности лиц, включенных в аудиторскую группу	Участники аудиторской группы должны иметь надлежащий опыт и знания в области страхового аудита, в частности проверяются анкеты участников группы
6	Проверка обоснованности принятого уровня существенности и аудиторского риска в отношении аудиторского задания	Принятый уровень существенности должен соответствовать характеру аудиторского задания
7	Рассмотрение писем-заявлений руководящих сотрудников и представителей собственника аудируемого лица	Следует рассмотреть все письма-заявления
8	Проверка рабочих документов аудитора по проверке формирования уставного капитала аудируемой страховой организации	Особенно рекомендуется обратить внимание на проверку соблюдения установленных требований к активам, покрывающим уставный капитал, а также на наличие запросов в адрес акционеров (участников) аудируемого лица по данному вопросу и на оценку балансов акционеров (участников)
9	Рассмотрение результатов инвентаризации	Основное внимание уделяется результатам инвентаризации финансовых вложений, дебиторской и кредиторской задолженностей, а также подтверждающим результаты документам
10	Проверка правильности и обоснованности результатов аудита по расчету страховых резервов	Рекомендуется перепроверить выводы по аудиту страховых резервов по видам страхования, составляющим более 10 процентов от общего сегмента «страховые премии по всем видам страхования»

№ п/п	Процедуры обзорной проверки	Пояснения
11	Оценка результатов аудита по вопросу размещения активов, покрывающих средства страховых резервов	Проверяется соблюдение установленных требований к активам, покрывающим страховые резервы, а также проверяется наличие запросов в адрес третьих лиц по данному вопросу (эмитентов векселей, кредитных организаций, инвестиционных компаний)
12	Рассмотрение вопросов, связанных с проверкой допущения непрерывности деятельности	Следует определить, имеются ли сомнения в непрерывности деятельности страховой организации, имеются или отсутствуют факторы, влекущие отзыв лицензии на страховую деятельность
13	Рассмотрение процедур проверки соблюдения клиентом требований действующих нормативных актов	Особое внимание уделяется соблюдению аудируемой организацией закона об организации страхового дела
14	Рассмотрение процедур проверки недобросовестности действий руководства аудируемого лица	Уделите внимание рассмотрению действий, которые могли бы привести к искажениям данных в отчетности, присвоению активов, проанализируйте финансовые потоки по «оттоку» денежных средств
15	Рассмотрение процедур проверки соблюдения аудируемым лицом законов о противодействии легализации (отмыванию) доходов и о противодействии коррупционным отношениям	Следует проверить, все ли сведения были направлены в Росфинмониторинг, в особенности об операциях, имеющих признаки необычных сделок
16	Убедитесь, что работа менее опытного персонала была проверена более опытными участниками аудиторской группы	Убедитесь, что были проведены консультации по всем сложным и спорным вопросам
17	Оцените работу привлеченных аудиторов или сторонних экспертов	По результатам их работы рекомендовано иметь отдельные рабочие документы и письменные отчеты
18	Оцените обоснованность использованной выборки в отношении статей отчетности и операций	Методы отбора данных должны включать как статистические, так и нестатистические методы
19	Оцените, достаточное ли количество филиалов и других обособленных подразделений было подвергнуто аудиту в рамках данного аудиторского задания	Убедитесь, что для аудита были отобраны наиболее значимые филиалы и проанализированы существенные риски, связанные с их деятельностью
20	Рассмотрение письменной информации по результатам аудита	Следует рассмотреть величину исправленных искажений, выявленных в ходе аудита, а также следует оценить величину неисправленных искажений
21	Оцените выданные рекомендации по результатам аудиторской проверки	Особое внимание уделяется рекомендациям, связанным с выявлением существенных искажений бухгалтерской отчетности
22	Рассмотрите формы бухгалтерской и другие формы отчетности аудируемого лица, включая пояснительную записку	Кроме бухгалтерской отчетности, следует рассмотреть формы, представляемые страховой организацией в порядке надзора
23	Сопоставьте ключевые даты	Сопоставьте даты представления письменной информации клиенту, даты подписания бухгалтерской отчетности и даты сделанных выводов по результатам аудита

После выполнения вышепредложенной программы (процедур) осуществляется документирование результатов обзорной проверки и проводится обсуждение результатов с руководителем аудиторской проверки.

При наличии разногласий между лицом, проводившим обзорную проверку, и руково-

дителем аудиторского задания и невозможности урегулирования этих разногласий внутри аудиторской организации следует обратиться к сторонним компетентным лицам. В табл. 3 представлены рекомендации по разрешению разногласий по наиболее значимым вопросам.

Порядок разрешения разногласий

№ п/п	Характер разногласий	Следует обратиться
1	По вопросам соблюдения этических требований в ходе выполнения задания, в частности по вопросам независимости	В саморегулируемую организацию аудиторов
2	По вопросам правильности формирования страховых резервов аудируемой страховой организацией	В общественную организацию актуариев
3	По вопросам размещения страховых резервов, собственных средств, а также соблюдения платежеспособности аудируемой страховой организацией	В общественную организацию страховщиков (Всероссийский союз страховщиков/Национальный союз страховщиков/РСА)
4	По вопросам судебных разбирательств	В юридическую консультацию
5	По вопросу допущения непрерывности деятельности аудируемой страховой организацией	В общественную организацию страховщиков (Всероссийский союз страховщиков/Национальный союз страховщиков/РСА)
6	По вопросу вида выдаваемого аудиторского заключения (положительное/модифицированное/отказ от выражения мнения)	В саморегулируемую организацию аудиторов

После урегулирования всех разногласий лицо – контролер по обзорной проверке качества делает заявления о том, что:

- были выполнены все надлежащие процедуры, предусмотренные программой в отношении обзорной проверки;
- все существенные вопросы были обсуждены;
- все разногласия во мнениях были урегулированы до выдачи аудиторского заключения;
- обзорная проверка завершилась до выдачи аудиторского заключения;
- результаты обзорной проверки качества и все значимые обсуждения были надлежащим образом задокументированы.

При проведении обзорной проверки качества достигается средняя степень уверенности. Поэтому положительное мнение в ауди-

торском заключении имеет форму отрицательной уверенности и излагается примерно следующими словами: «При проведении обзорной проверки ничто не привлекло наше внимание, что дало бы основание полагать, что прилагаемая финансовая отчетность не дает достоверный и справедливый взгляд во всех существенных отношениях в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности либо национальными стандартами бухгалтерского учета» [3, с. 140].

Полученные решения по результатам обзорной проверки подтверждаются руководителем аудиторского задания, который остается быть ответственным за выдачу аудиторского заключения и за качество выполнения аудиторского задания.

Список литературы

1. Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «Об аудиторской деятельности».
2. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (в ред. от 27.01.2011).
3. Пугачев В. В. Международные стандарты аудита : учеб. пособие. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2009. – 304 с.

T. A. Dubrovina*

**Dubrovina Tatyana, PhD in Economics Auditing firm «CLASSIC-AUDIT» close corporation, Education Center of Professional Accountants and Auditors of Distinguished Professor of MSU A. D. Sheremet, Moscow
accfirm@mail.ru*

QUALITY REVIEW OF PERFORMING AUDIT OF INSURANCE COMPANIES

Key words: quality control of audit of insurance companies.

Current federal standard of auditing «Review of financial (accounting) reporting» does not take into account the specific operations carried out by insurance companies. In this case, there exist significant risks in the audit of insurance companies arising from their activities on insurance. Therefore, the author defines the principles and procedures for carrying out auditing checks that consider the specifics mentioned. Besides, the author provides recommendations for resolving disagreements on the most important issues.

© Дубровина Т. А., 2012

УДК 338.32.053.3

Ю. Ю. Лашманова***Лашманова Юлия Юрьевна, преподаватель**Оренбургский государственный институт менеджмента, г. Оренбург*

yu121@mail.ru

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ОЦЕНКА

Ключевые слова: производственный потенциал предприятия, элементы производственного потенциала, уровень использования производственного потенциала, оценка производственного потенциала, эффективность и рациональность использования элементов производственного потенциала машиностроительного предприятия.

Рассмотрены теоретические аспекты сущности категории «Производственный потенциал» и дана авторская трактовка указанного понятия. Представлены взгляды различных экономистов о составе элементов производственного потенциала предприятия. Рассмотрены различные подходы к оценке производственного потенциала, приведена их группировка; описана и апробирована авторская модель оценки уровня использования производственного потенциала на примере машиностроительных предприятий Оренбургской области.

Знание основных характеристик производственного потенциала предприятия, рациональных условий его формирования, а также умение оценивать уровень его использования позволяет руководству предприятий не только принимать обоснованные решения, но и выявлять неиспользованные резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности. Поэтому в современных экономических условиях важным объектом научного поиска является производственный потенциал предприятия [4, 6, 13].

Вопросу исследования производственного потенциала предприятия в экономической литературе уделено немало внимания. Анализ трудов отечественных экономистов, посвященных разработке отдельных аспектов проблемы развития производственного потенциала предприятия, показал, что в настоящее время понятие «производственный потенциал предприятия» раскрыто далеко не полностью, не сформулирован должным образом комплексный подход к рассмотрению указанного понятия, нет ясности в оценке уровня использования производственного потенциала. Все это прямо указывает на актуальность проблемы и значимость дальнейших научных поисков в указанном направлении [2].

Сущность понятия «Производственный потенциал предприятия»

В научный оборот понятие «производственный потенциал» вошло примерно в начале семидесятых годов. В настоящее время в экономической литературе присутствуют различные трактовки данного понятия.

Так, А. И. Анчишкин определил понятие «производственный потенциал» как «набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства» [3, 4, 14]. Л. И. Абалкин считает, что потенциал есть обобщенная, собирательная характеристика ресурсов [1]. Как «количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система» понимают производственный потенциал И. И. Лукинов и его соавторы [2]. По мнению Д. А. Черникова, производственный потенциал характеризуется «совокупностью ресурсов без учета реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства» [2]. В. И. Кудинов считает, что «производственный потенциал – это возможности объекта ... в выпуске продукции, определяемые совокупностью действующих производственных ресурсов при заданном уровне эффективности их использования» [10]. Э. Б. Фигурнов полагает, что производственный потенциал «характеризует ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент» [2]. А. А. Кутин и С. В. Луцюк определяют производственный потенциал «как текущие возможности, так и некий резерв ресурсов для адаптации предприятия в изменяющихся условиях...» [11]. По мнению Д. К. Шевченко, производственный потенциал представляет собой «совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, обладающих определенными по-

тенциальными возможностями в области производства материальных благ и услуг» [15].

Можно привести еще много других определений понятия «производственный потенциал», встречающиеся в научной литературе. Обобщая их, автор предлагает под производственным потенциалом понимать потенциально (максимально) возможный выпуск продукции при условии наиболее оптимального сочетания его элементов.

Структурные элементы производственного потенциала предприятия

В самой общей постановке элементами производственного потенциала предприятия можно считать все ресурсы, которые каким-либо образом связаны с функционированием и развитием предприятия. Выбор наиболее важных из огромного их числа представляет

собой весьма сложную проблему, о чем, в частности, свидетельствует множество различных точек зрения о составе производственного потенциала [2]. Позиции различных экономистов о составе элементов производственного потенциала предприятия представим в виде табл. 1.

В последней графе табл. 1 указана частота упоминаемости соответствующего элемента производственного потенциала в работах указанных авторов, в процентах. Из чего заключаем, что большинство экономистов в структуру производственного потенциала включают следующие элементы: основные производственные фонды, трудовые и материальные ресурсы, а также информационные, энергетические ресурсы и технологию.

Таблица 1

Анализ взглядов различных авторов к пониманию структуры производственного потенциала

Элементы ППП	Взгляды экономистов относительно включения отдельных элементов в состав производственного потенциала															%
	Е. А. Иванов В. К. Фальцман	Т. С. Хачатуров	Н. И. Иванов и др.	Э. Б. Фигурнов	В. М. Архипов	О. О. Иценков	Д. В. Розов	С. А. Хейнман Ю. С. Валеева и др.	Л. В. Давыдова Н. Н. Соколова	А. И. Алексеева и др.	С. В. Смирнов	В. А. Береславская	Т. Н. Шагалова А. Г. Еникеева	А. А. Кутин С. В. Луцок	В. Н. Авдеев В. А. Котлов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Основные производственные фонды	+	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+	+	+	87
Трудовые ресурсы		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	87
Предметы труда/материальные ресурсы/оборотные средства				+		+	+	+	+	+		+	+	+		60
Запасы полезных ископаемых/природные ресурсы				+				+								13
Ресурсы управления и организации производства					+									+		13
Информационные ресурсы					+		+	+	+		+	+		+	+	53
Инвестиционные ресурсы						+										7
Энергетические ресурсы							+				+			+	+	27
Техника								+								7
Технологические ресурсы							+	+			+	+		+	+	40
Система коммуникаций								+								7
Научно-технический потенциал								+								7
Финансовые ресурсы									+							7
Интеллектуальный капитал											+			+		13

Как показывает анализ, многие экономисты (60% от общего числа рассмотренных подходов) выделяют в структуре производственного потенциала предметы труда, но наряду с этим в специальной литературе встречаются мнения о нецелесообразности отнесения их к элементам рассматриваемой категории. Так, например, Н. И. Иванов, Е. В. Леви-

на и В. А. Михальская в своей монографии указывают: «...материальные ресурсы не обладают мощностью, «силой», качественно характеризующей термин «потенциал». Если допустить возможность включения в состав производственного потенциала материальных ресурсов, то при количественной оценке потенциала возникнут затруднения в определении

объема этих ресурсов». Также отмечают они следующее: «... производственный объект обладает способностью выпускать продукцию и при отсутствии материалов, и в то же время без оборудования и рабочей силы материальные ресурсы сами по себе не обладают такой способностью» [7]. Подобные суждения высказывают и некоторые другие ученые-

экономисты, поэтому, обобщая существующие взгляды, автор предлагает включать в состав элементов производственного потенциала предприятия следующие: основные производственные фонды, трудовые ресурсы, информацию, энергетические ресурсы и технологию (рис. 1).

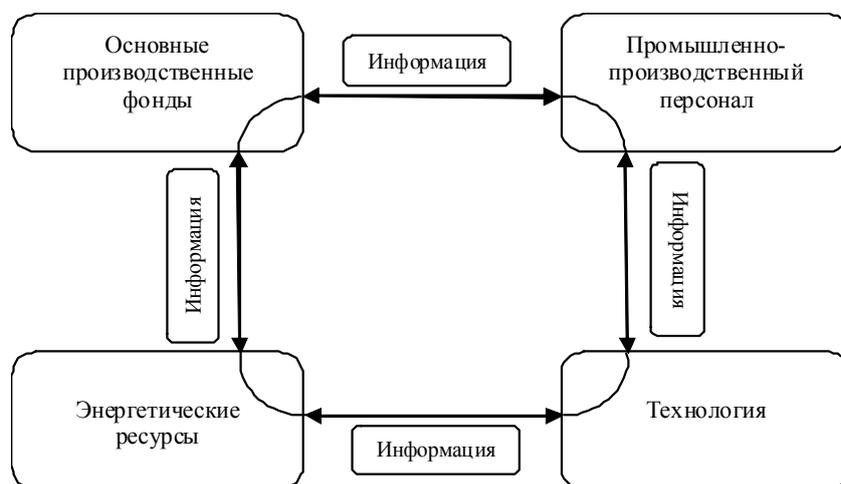


Рис. 1. Модель структуры производственного потенциала предприятия

Способы оценки уровня использования производственного потенциала предприятия

В условиях непрерывно изменяющейся внешней среды и жесткой конкурентной борьбы все без исключения предприятия заинтересованы в сохранении собственной устойчивости. Этому во многом способствует наличие добротного инструментария объективной оценки потенциальных возможностей предприятий. В связи с этим перед учеными встала проблема измерения уровня использования производственного потенциала предприятия [5].

Некоторые экономисты отмечают, что для оценки производственного потенциала можно использовать отдельные методики, разработанные в 1970–1980 гг., сущность которых сводится главным образом к исследованию загрузки оборудования, технического уровня отдельных его видов, оценке отдельных элементов применяемой технологии и т. д. [6].

Существуют методики, оценивающие полноту использования производственного потенциала предприятия по анализу его производственной мощности. Например, сторонником такого подхода является А. С. Паламарчук [12].

Для оценки потенциальных возможностей применяют также балльный метод оценки, суть которого состоит в экспертной оценке роли каждого вида ресурсов в формировании ре-

зультатов производства с последующим их объединением в общий потенциал. Сторонниками данного направления являются следующие: И. В. Панышин, А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий и др. [4, 5, 9].

Широкое распространение получил метод стоимостной оценки потенциала предприятия, основанной на адекватной стоимости взаимозаменяемых ресурсов. Разработкой и использованием данного метода занимались такие ученые, как С. Г. Струмилин, В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов, А. Белобородов, М. Жудро, С. В. Смирнов и др. [2, 5, 14].

По мнению С. В. Генераловой, требованиям системной оценки потенциала в наибольшей степени отвечают возможности индикаторного метода, который основан на расчете отклонений фактических параметров производства от нормативных. Для этого определяют абсолютные и относительные индикаторы [5].

Р. Г. Сабирьянова и В. С. Шаталова считают, что определение производственного потенциала сводится к использованию математического моделирования, корреляционного анализа, эксперимента и других приемов конструктивных расчетов. Производственный потенциал, рассчитанный по любому из этих

методов, сопоставляется с фактически достигнутым уровнем производства [13].

Для оценки потенциала предприятий Р. Петрулите, О. П. Крастинь, Ю. Вайтаускас, А. Гракульскис и др. использовали методы, базирующиеся на экономико-статистических зависимостях, в том числе с использованием аппарата производственных функций. В основу метода заложены принципы построения и анализа параметров функции Кобба – Дугласа [5].

Метод, предлагаемый Н. В. Шалановым, основан на определении интегрального показателя, для расчета которого используются значения потенциальных функций в определенный момент времени, а также при эталонных значениях признаков, вычисление функций выполняется с применением весовых коэффициентов [8].

Э. Б. Фигурнов предлагает определять эффективность использования производственного потенциала путем соотнесения фактически полученного объема общественного продукта с величиной его максимально возможного потенциального объема [2].

В практике оценки потенциала получил распространение также и индексный метод, одним из первых разработчиков которого является В. Г. Андрейчук. В соответствии с его методикой каждый элемент ресурсного потенциала отдельного предприятия соотносится со средним значением этого элемента по совокупности исследуемых предприятий [4].

В практике встречается и множество других методов, позволяющих оценить использование производственного потенциала предприятия, которые порой предполагают одновременное использование различных инструментов, приемов и методов. Автор предлагает выделить пять подходов к оценке производственного потенциала предприятия. Группировка проведена по признаку специфики методических подходов к оценке производственного потенциала:

- подход, основанный на расчете итоговой балльной оценки (И. В. Панышин, А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий и др.);

- подход, связанный с сопоставлением фактически достигнутого результата с возможным (эталонным, нормативным, расчетным, потенциальным) уровнем производственного потенциала предприятия (Р. Г. Сабирьянова,

В. С. Шаталова, Э. Б. Фигурнов, Н. В. Шаланов, Ю. Вайтаускас, О. П. Крастинь, Р. Петрулите, А. Гракульскис и др.);

- подход, основанный на определении стоимостной оценки элементов ППП и расчете эффективности их использования (С. Г. Струмилинин, В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов, А. Белобородов, М. Жудро, С. В. Смирнов, И. П. Цыганов и др.);

- метод, связанный со сравнением элементов потенциала со средними значениями этого элемента по совокупности предприятий (В. Г. Андрейчук и др.);

- подход, основанный на анализе производственной мощности предприятия (А. С. Паламарчук и др.).

Для оценки уровня использования производственного потенциала предприятия автором предложена собственная модель. Ее отличие от существующих методов состоит в том, что она основана на комплексном подходе, который позволяет наблюдать за динамикой изучаемых показателей и определять тенденции развития отдельных элементов потенциала предприятия; получать всестороннюю оценку эффективности и рациональности использования как отдельных элементов, так и потенциала предприятия в целом; оценивать уровень использования каждого элемента производственного потенциала в отдельности и всего потенциала предприятия в целом. Другими словами, модель позволяет изучить элементы производственного потенциала предприятия во взаимной связи и взаимообусловленности.

Использование предлагаемой автором модели предполагает выполнение алгоритма действий, представленного на рис. 2, 3, 4, 5.

Автором апробирована предлагаемая модель оценки уровня использования производственного потенциала предприятия на примере машиностроительных предприятий Оренбургской области: ОАО «Завод бурового оборудования», г. Оренбург (производство бурового инструмента, запасных частей к буровому инструменту и др.) и ОАО «МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ», г. Орск (производство машин и оборудования для металлургии; обработка металлических изделий; производство машин и оборудования для добычи полезных ископаемых и строительства; производство стали и др.).

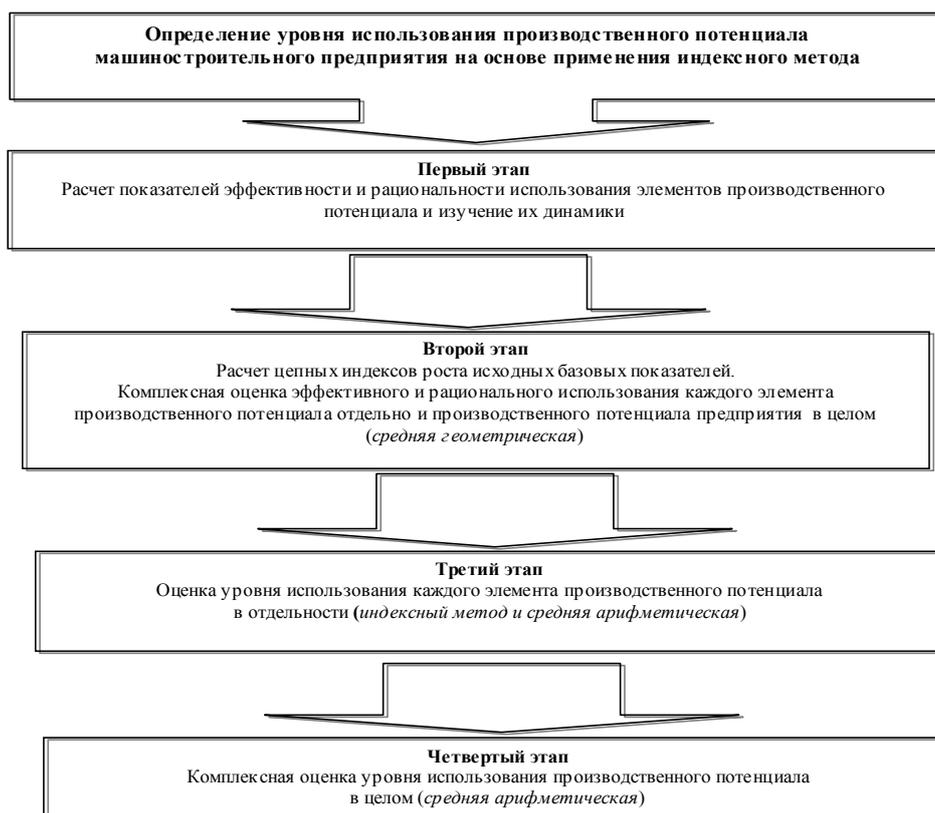


Рис. 2. Алгоритм оценки уровня использования производственного потенциала машиностроительного предприятия (в соответствии с авторской моделью)

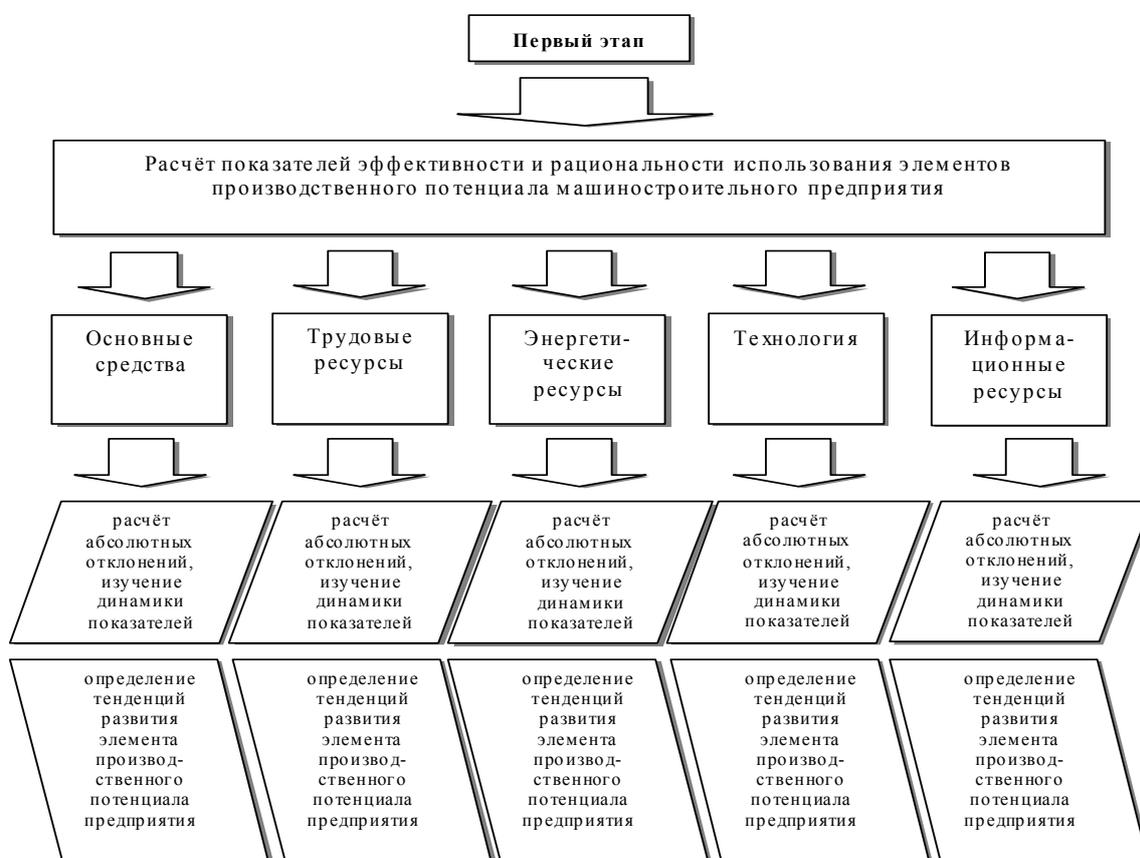


Рис. 3. Первый этап алгоритма оценки уровня использования производственного потенциала машиностроительного предприятия (в соответствии с авторской моделью)

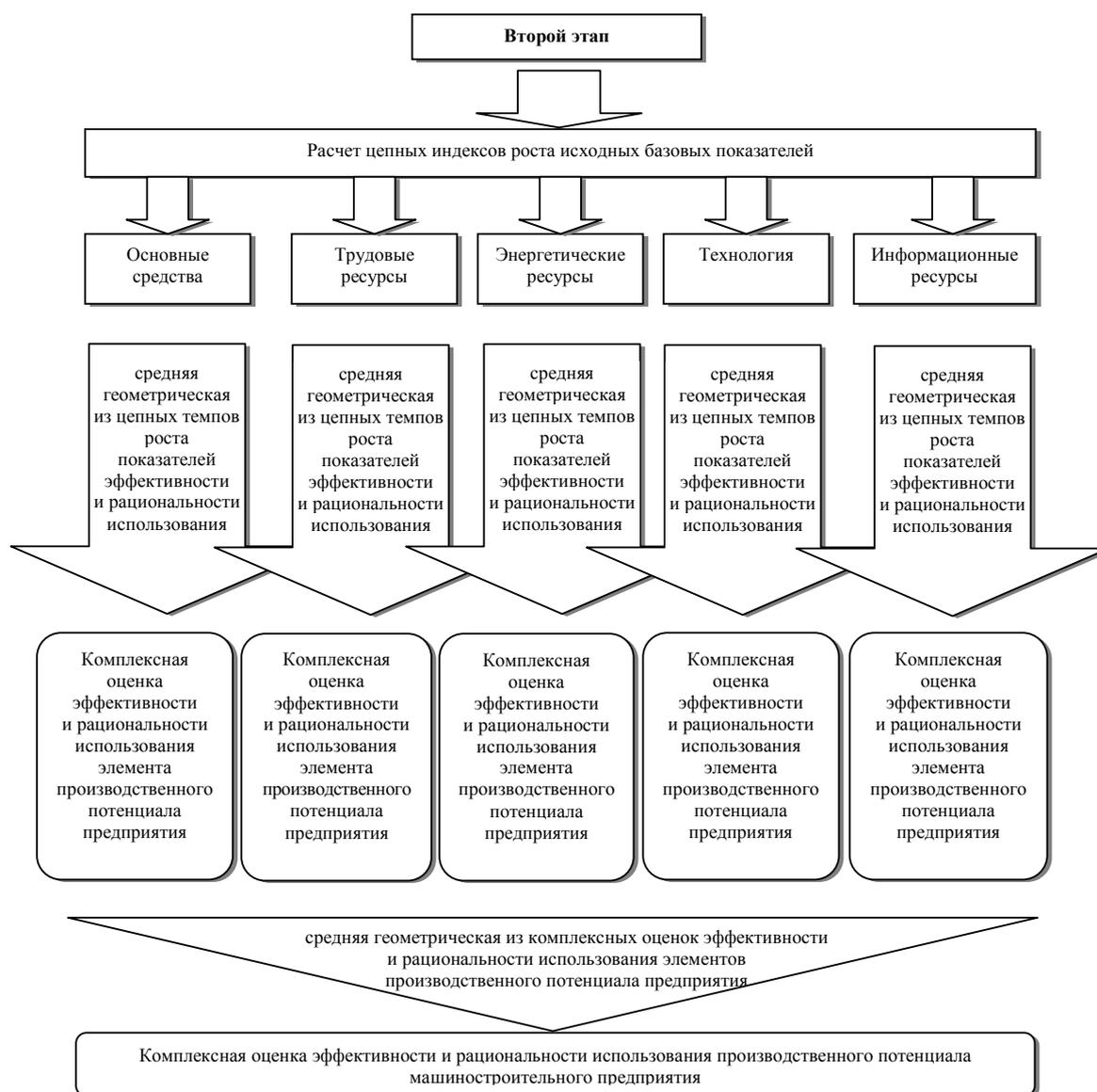


Рис. 4. Второй этап алгоритма оценки уровня использования производственного потенциала машиностроительного предприятия (в соответствии с авторской моделью)

Первый и третий этапы алгоритма являются промежуточными, поэтому в данной статье представим только результаты расчетов, по-

лученные на втором (табл. 2, 3) и четвертом этапах (табл. 4).

Таблица 2

Комплексная оценка эффективности и рациональности использования элементов производственного потенциала ОАО «ЗБО» в целом

Элемент производственного потенциала	2007	2008	2009	2010
Основные производственные фонды, %	122	103	75	108
Трудовые ресурсы, %	116	103	95	98
Энергетические ресурсы, %	106	103	86	96
Технология, %	106	103	86	96
Информационные ресурсы, %	106	103	86	96
Комплексная оценка эффективного и рационального использования потенциала, %	111	103	85	99

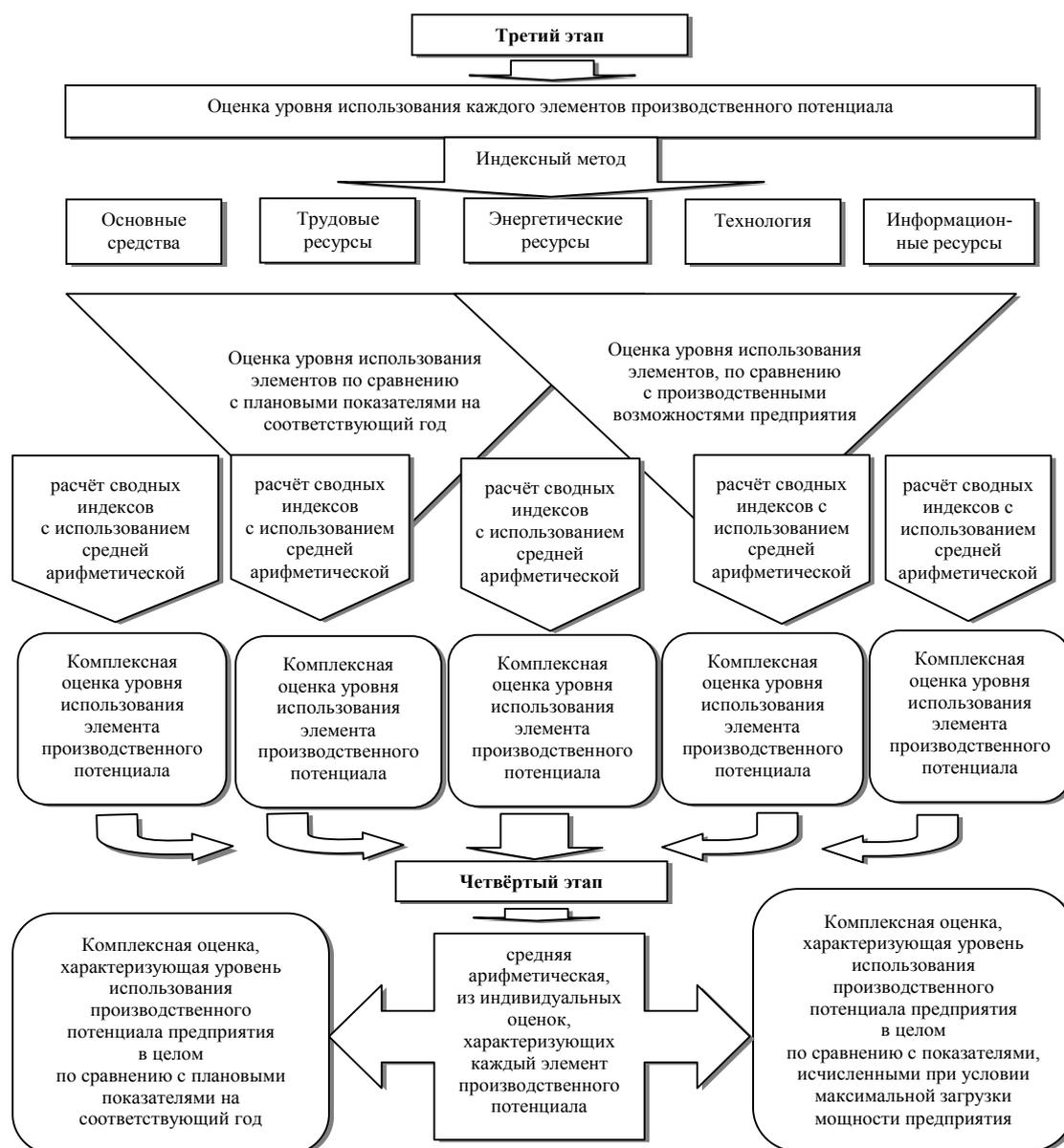


Рис. 5. Третий и четвертый этапы алгоритма оценки уровня использования производственного потенциала машиностроительного предприятия

По данным таблицы 3 видно, что в 2007 году по сравнению с 2006 года эффективность и рациональность использования всей совокупности элементов производственного потенциала возросла на 11 процентов, на 3

процента в 2008 году по сравнению с 2007-м, а в кризисном 2009 году по сравнению с 2008-м снизилась на 15 процентов и в следующем году снизилась на 1 процент по сравнению с 2009 году.

Таблица 3

Комплексная оценка эффективности и рациональности использования элементов производственного потенциала ОАО «МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ» в целом

Элемент производственного потенциала	2007	2008	2009	2010
Основные производственные фонды, %	90	112	88	94
Трудовые ресурсы, %	93	104	106	99
Энергетические ресурсы, %	78	102	120	117
Технология, %	78	102	120	77
Информационные ресурсы, %	85	97	105	135
Комплексная оценка эффективного и рационального использования потенциала, %	85	103	107	102

ОАО «МК «ОРМЕТО-ЮУМЗ», как видно из табл. 4, постоянно увеличивало рациональность использования собственного производ-

ственного потенциала в течение всего исследуемого периода за исключением 2007 года (по сравнению с предыдущим 2006 г.).

Таблица 4

**Сводные показатели оценки уровня использования производственного потенциала
ОАО «Завод бурового оборудования», ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ»**

Предприятие	Год	Уровень использования производственного потенциала	
		по сравнению с максимально возможными значениями	по сравнению с плановыми значениями
ОАО «Завод бурового оборудования»	2006	58	86
	2007	61	96
	2008	60	90
	2009	56	79
	2010	52	82
ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ»	2006	61	82
	2007	48	63
	2008	51	67
	2009	66	88
	2010	35	44

Таким образом, с уверенностью можно сказать, что производственный потенциал рассмотренных предприятий используется далеко не полностью, имеются значительные ре-

зервы повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий машиностроения Оренбургской области.

Список литературы

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики. – М. : Мысль, 1981.
2. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
3. Анчишкин А. И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М. : Экономика, 1973.
4. Валеева Ю. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Ю. С. Валеева, Н. С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 1. – С. 38-43.
5. Генералова С. В. Оценка производственно-экономического потенциала предприятий АПК // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2006. – № 3. – С. 7-9.
6. Гунина И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура // Машиностроитель. – 2004. – № 11. – С. 24-28.
7. Иванов Н. И. Производственный потенциал : обновление, использование / Н. И. Иванов, Е. В. Левина, В. А. Михальская ; отв. ред. Н. И. Иванов / АН УССР. Ин-т экономики промышленности. – К. : Наук. думка, 1989. – 256 с.
8. Иценков О. О. Оценка производственного потенциала потребительской кооперации // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 1. – С. 71-77.
9. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А. И. Алексеева и др. – М. : Финансы, 2006. – 672 с.
10. Кудинов В. И. Нормативно-ресурсный метод планирования // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1987. – № 6. – С. 3-14.
11. Кутин А. А. Анализ структуры временных связей машиностроительного производства / А. А. Кутин, С. В. Луцюк // Технология машиностроения. – 2010. – № 3. – С. 58-61.
12. Паламарчук А. С. Анализ производственной мощности // Справочник экономиста. – 2010. – № 11. – С. 65-71.
13. Сабирьянова Р. Г. Производственный потенциал молочного скотоводства и факторы его роста / Р. Г. Сабирьянова, В. С. Шатова // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 3. – С. 68-71.
14. Смирнов С. В. Виды производственного потенциала / С. В. Смирнов и др. // Вестник машиностроения. – 2008. – № 9. – С. 84-87.

15. Шевченко Д. К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984.

Yu. Yu. Lashmanova*

**Lashmanova Yulia, Professor of
Orenburg State Institute of Management, Orenburg
yy121@mail.ru*

ENTERPRISE PRODUCTION CAPACITY: ESSENCE, STRUCTURE AND EVALUATION

Key words: enterprise production capacity, elements of production capacity, use of production capacity, evaluation of production capacity, effectiveness and efficiency of the use of production capacity elements at machinery enterprise.

The article studies theoretical aspects of the essence of «production capacity»; the author suggests her own interpretation of this concept. The views of various economists on the combination of production capacity elements are considered in this work, along with different approaches to the estimation of production capacity; the approaches are classified in groups. The author has described and tested the model for evaluating the use of production capacity on the example of machinery enterprises of Orenburg region.

© Лашманова Ю. Ю., 2012

УДК 657

Л. А. Насакина*

**Насакина Лилия Аркадьевна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

lilia.nasakina@yandex.ru

МЕТОДЫ СБОРА И АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ОБОСНОВАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: стратегия, стратегический анализ, традиционные методы, экономико-математические методы, специальные методы, стратегические решения.

В процессе формирования стратегического поведения предприятия объективная и своевременная информация обрабатывается в ходе стратегического анализа с помощью современных научных методов, соответствующих каждому его этапу и зависящих от направления анализа. Умение осмысливать информацию позволяет делать необходимые выводы и результативно воплощать их в управленческих решениях.

Стратегическое управление предприятием сферы услуг призвано формировать механизмы долговременного устойчивого развития, которые позволяют создать возможность своевременной ответной реакции организации на происходящие в ее внешней среде изменения: в научно-технической, экономической и политической сферах. В связи с этим возрастает потребность в профессиональном подходе к принятию стратегических решений, определяющих основные цели, направления и приоритеты функционирования и развития предприятия сферы услуг.

Область стратегических решений включает выбор главных долговременных партнеров, организационной формы партнерства, способов развития потенциала, возможностей использования сильных сторон предприятия, снижения отрицательных последствий слабых и угроз внешней среды, конкурентной и инновационной антикризисной политики [1, с. 85].

В. А. Терехова определяет стратегические решения как управление сферой деятельности организации. Иными словами, это положение, избираемое организацией для согласования своей деятельности в условиях действующей модели стратегического действия, включающего: направленность на достижение наименьших совокупных затрат; дифференциацию видов деятельности с учетом конкурентных преимуществ; фокусирование на наиболее эффективных секторах деятельности [5, с. 2].

В первом случае предприятия сферы услуг стремятся обеспечить преимущество в конкурентной борьбе в отрасли на основе низкой продажной цены. Во втором случае предприятия стремятся производить товары (услуги) с особыми характеристиками, позволяющими

покупателю удовлетворять более высокие потребности, но при использовании цен выше номинальных. В третьем случае предприятие разделяет рынок услуг на секторы, выделяя тот, по нашему мнению, который позволит ему использовать свои преимущества на основе более низких затрат или дифференциации.

Обусловленная требованиями современного рынка необходимость адекватно реагировать предприятиям сферы услуг на возникающие в динамично развивающейся обстановке проблемы повышает значимость информационной составляющей управления. Информационная деятельность менеджера предприятия требует от него четкой организации процесса сбора, обработки и анализа информации, делать на основе этого необходимые выводы и результативно воплощать их в управленческих решениях.

К методам сбора информации о предприятии относятся: кабинетные легкодоступные методы (Интернет, средства массовой информации, книги и т. д.); кабинетные труднодоступные методы (маркетинговые исследования, малотиражные сборники, внутрифирменные отчеты и т. д.); полевые методы (опросы, интервью, посещение выставок, презентации, наблюдения и т. д.); оперативные методы (использование «человеческого фактора» – получение информации через работников, партнеров и контрагентов исследуемой компании и т. п.); методы использования консалтинговых компаний, специализирующихся по сбору информации (аудит, налоговое и финансовое консультирование, юридические услуги, управленческий консалтинг, другие консультационные услуги и т. д.) [4, с. 23].

Одним из наиболее распространенных методов получения информации является использование Интернет-ресурсов, которые включают собственный сайт организации (история организации, его реквизиты, руководство, перечень предоставляемых услуг или производимой продукции, перспективные планы), сайт региональной Торгово-промышленной палаты, сайты областной и городской администрации, позволяющие получить фактографическую информацию об интересующей организации; сайты Федеральной комиссии по ценным бумагам, информационных и консалтинговых компаний, а также средств массовой информации, исследующих экономические проблемы, – по информации об акциях организации; сайты местного отделения Министерства по налогам и сборам – по информации о балансе организации, а также о задолженности организации в бюджет; сайты отраслевых журналов и местных СМИ – по информации о перспективах развития, а также аналитические обзоры в динамике всей отрасли; сайты местных и центральных СМИ, специальные сайты, специализирующиеся на компроматах – по компроматам и т. д.

К методам сбора информации также относятся методы, используемые в системе бухгалтерского учета и отчетности, позволяющие постоянно актуализировать собственную ин-

формационную базу. Дополнением к этим методам является использование одной из специализированных баз типа «Гарант» или «Консультант-плюс».

На современном этапе понятие «качественного менеджмента» все больше ассоциируется с перспективным управлением деятельностью организации на основе научной методологии предвидения, использования новых форм и методов ведения бизнеса, его адаптации к динамичным условиям внешней рыночной среды.

Одним из инструментов перспективного управления бизнесом является стратегический анализ, который в системе стратегического управления предприятием сферы услуг позволяет определять направления адаптации внутренних возможностей предприятия к изменениям условий внешней среды с целью обеспечения и поддержания конкурентных преимуществ, удовлетворения будущих потребностей рынка услуг.

В соответствии с классической структурной схемой формирования стратегического поведения предприятия (рис. 1) обобщим выполняемые в ходе стратегического анализа действия и выделим совокупность результатов, которые необходимо получить в качестве исходных данных для разработки (планирования) и реализации стратегии (рис. 2).

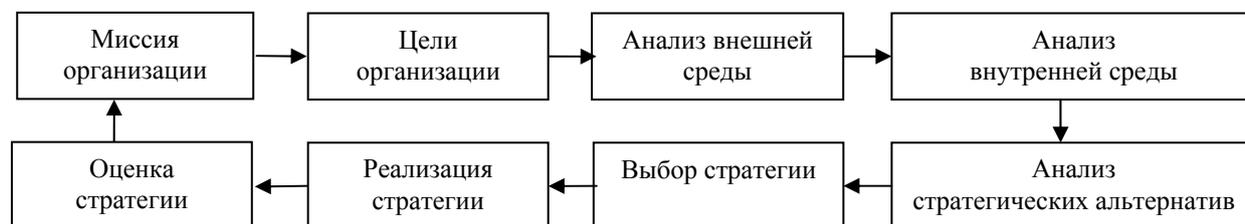


Рис. 1. Классическая структурная схема формирования стратегического поведения по М. Мескону [2]

Организация стратегического анализа должна быть ориентирована на сформированную изначально миссию организации, представляющую собой систему характерных для ее деятельности стратегических установок, формализуемых в виде взаимосвязанных качественных и количественных индикаторов (характеристик). Важным моментом построения такой системы показателей является соблюдение их иерархической последовательности от одного уровня управления к другому, преемственности (непротиворечивости) и целевой направленности – создания общей стратегии организации.

Рис. 2 дает возможность сделать вывод о том, что стратегический анализ предприятия носит сложный характер и требует учета множества факторов. Исходным этапом процесса разработки стратегии является анализ стратегических факторов среды, в которой действует предприятие. Здесь необходимо проанализировать внешние и внутренние условия функционирования предприятия и определить его реальные и желаемые перспективы. Вместе с тем анализ позволяет выявить круг проблем, стоящих перед предприятием, и некоторый набор различных способов их решения. Чтобы стать стратегией, этот набор должен сформироваться в систему. Общие цели необхо-

димо преобразовать в четко поставленные задачи с указанием ожидаемых результатов, на достижение которых будет направлена деятельность предприятия. Для реализации разнохарактерных задач требуется разработка

комплексной стратегии предприятия, определяющей способы достижения миссии и целей. На этом этапе необходимо оценить всю хозяйственную деятельность с целью принятия стратегических управленческих решений.



Рис. 2. Анализ в процессе разработки и реализации стратегии

Важной составляющей методического обеспечения стратегического анализа представляется выбор методов и приемов, соответствующих каждому его этапу и зависящих от направления анализа. К числу востребованных методов могут относиться как традиционные, так и экономико-математические методы, формирующие совокупность аналитических инструментов исследований прогнозного характера (рис. 3).

Традиционные методы экономического анализа используются для предварительной обработки информации, систематизации, сравнения экономических показателей, исследования показателей в динамике, проведения факторного анализа функциональных зависимостей.

Усложнение системы показателей в стратегическом правлении предполагает логическое развитие и уточнение традиционных ме-

тодов и приемов анализа. Так, при использовании метода сравнения все большее значение приобретает сравнение основных финансовых и экономических характеристик за длительный период, это позволяет выявить циклические колебания, характерные для разных видов бизнес-процессов. При горизонтальном анализе появляется качественное сравнение источников привлеченных финансовых средств и изменения отдельных позиций активов организации, т. е. происходит сочетание горизонтального и вертикального анализа.

Использование детерминированных методов анализа, в частности факторного, имеет по-прежнему преобладающее значение. Однако они активно дополняются методами удлинения и расширения характеристик, что связано с детализацией показателей – факторов с учетом их значимости. Однако ведущую роль

приобретают методы логического эвристического анализа.

В финансово-аналитической практике широко применяются стандартные приемы, к числу которых относятся чтение отчетности и анализ абсолютных показателей, горизонтальный (динамический) и вертикальный (структурный) анализ, трендовый анализ, коэффициентный анализ.

Учитывая необходимость четкого определения своих конкурентных преимуществ, их

закрепления на длительный период, предприятия особое внимание уделяют стратегии развития, выдвигая стратегические ориентиры, которые часто имеют качественные характеристики. Например, занятие лидерских позиций на рынке, обеспечение лояльности клиентов, повышение социальной значимости организации. Их количественные параметры часто весьма условны и не могут быть четко оценены.

Методы управленческого анализа в стратегическом управлении							
Традиционные (статистические)							
<p>Стандартные методы:</p> <ul style="list-style-type: none"> · статистическое наблюдение · абсолютные и относительные величины · средние величины · ряды динамики · балансовый · группировка · графический · сравнение 				<p>Методы детерминированного факторного анализа:</p> <ul style="list-style-type: none"> · индексный · цепных подстановок · абсолютных разниц · относительных разниц · интегральный · дифференцирования · логарифмирования 			
Экономико-математические							
<p>Методы элементарной математики: арифметические, алгебраические Классический математический анализ: дифференциальное, интегральное и вариационное исчисление Математическая статистика: для одномерных и многомерных статистических совокупностей Эконометрика: производственные функции, «затраты-выпуск» Математическое программирование: линейное, блочное, нелинейное (целочисленное, квадратическое, параметрическое), динамическое Исследование операций: управление запасами, теория игр, теория расписания, сетевое планирование и управление, теория массового обслуживания Экономическая кибернетика: системный анализ, имитация, моделирование Математическая теория оптимальных процессов: максимум Понтрягина для управления технико-экономическими процессами, максимум Понтрягина для управления ресурсами Эвристические методы: методы экспертных оценок, мозгового штурма, метод комиссий и конференций, деловые игры, банк идей и т. д.</p>							
Специальные							
SWOT-анализ	PEST-анализ	SNW-анализ	GAP-анализ	Метод сценариев	Портфельный анализ	Анализ по модели Дюпон (Du Pont model)	R-анализ

Рис. 3. Группировка методов управленческого анализа в стратегическом управлении

Анализ и обоснование тенденций изменения этих групп показателей требует существенного изменения традиционных методов анализа, но чаще предполагает использование других методов анализа, практически чисто логических.

Эвристические методы анализа представляют собой особую группу приемов сбора и обработки информации, опирающуюся на профессиональное суждение, опыт и интуицию группы специалистов, их индивидуальные или коллективные заключения. Они широко применяются при управлении персоналом, организации управления и выборе организацион-

ного поведения. Основой применения эвристических методов являются экспертные оценки рассматриваемых процессов, операций, результатов [3, с. 38].

Существует много способов получения экспертных оценок, включая метод Дельфи, контрольных вопросов, функционально-стоимостный анализ (ФСА) и другие (табл. 1).

К эвристическим методам анализа, предусматривающим как генерирование вариантов аналитических решений, так и их оценку, относятся: мозговой штурм (мозговая атака), комиссии и конференции, банк идей, коллективный блокнот, деловые игры и другие приемы.

Таблица 1

Эвристические методы анализа в стратегическом управлении

Способы получения информации	Инструментарий	Управленческие решения
Метод Дельфи	Заочный и анонимный опрос экспертной группы и заполнение опросных листов	Определение направлений развития предприятия
Метод контрольных вопросов	Специально подготовленный перечень (список) наводящих вопросов – документ табличной формы, содержащий вопрос и варианты ответов по определенному аспекту анализа	Разработка программы мероприятий в различных сферах деятельности предприятия
Деловые игры	Экономико-математическое моделирование процессов путем совершения деятельности по заданным правилам группой людей	Будущее развитие прогнозируемого явления
Функционально-стоимостный анализ (ФСА)	Метод системного исследования функций объекта (изделия, процесса, структуры), направленный на минимизацию затрат на всех стадиях жизненного цикла	Обнаружение, предупреждение, сокращение или ликвидация излишних затрат при сохранении (повышении) качества и полезности объекта для потребителей
Мозговой штурм (мозговая атака)	Свободное генерирование идей, высказываемых в группе заинтересованных экспертов	Перспективный анализ деятельности
Метод комиссий и конференций	Свободное выдвижение идей в ходе заседаний и дискуссий, критическая оценка новых и недостаточно обоснованных идей	Решение задач планового и специального анализа
Метод коллективного блокнота	Выдвижение независимых идей членами коллектива с последующей оценкой предложений	Решение задач текущего и перспективного анализа
Банк идей	Обращение к картотеке или автоматизированной базе данных с примерами решения задач, создаваемой в процессе практической деятельности	Решение поисковых задач текущего и стратегического анализа

Таким образом, решение задач управленческого анализа в стратегическом управлении возможно при использовании экономико-математического моделирования, построения имитационных моделей и систем, позволяющих прогнозировать финансовые результаты в условиях неопределенности и риска. Развитие информационных технологий позволяет воспользоваться для целей проведения управленческого анализа результатами исследований в области построения имитационных моделей, способных решать слабоструктурируемые задачи. Использование эвристических

методов анализа позволяет эффективно провести как текущий, так и стратегический анализ в условиях неустойчивой среды функционирования и высокой инновационности развития организаций.

Особое место в стратегическом анализе занимают SWOT-анализ, PEST-анализ, SNW-анализ, GAP-анализ, портфельный анализ, метод сценариев, анализ по модели Дюпона (Du Pont model), R-анализ.

При разработке решений в системах, которым присуща динамичность, управляемость, зависимость деятельности от внутренних и

внешних факторов, цикличность и т. п., высокую эффективность показал SWOT-анализ, который выступает особой разновидностью экспертных методов. SWOT-анализ – это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его рыночного окружения (внешних факторов). Составляющие SWOT-анализа означают: сильные стороны – преимущества предприятия; слабости – недостатки предприятия; возможности – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества предприятию на рынке; угрозы – факторы, которые могут потенциально ухудшить положение предприятия на рынке.

Инструментом, предназначенным для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании, является PEST-анализ. PEST-анализ – полезный инструмент для понимания рынка, позиции компании на рынке, ее потенциала и направления бизнеса. На практике этот метод удобно применять при разработке плана маркетинга в качестве инструмента макроэкономического анализа окружающей среды компании и доступных ресурсов.

Для более глубокого изучения внутренней среды организации после проведения SWOT-анализа применяют обычно SNW-анализ. SNW-анализ (акроним от англ. Strength, Neutral, Weakness) – это анализ сильных, нейтральных и слабых сторон организации. Как показала практика, в ситуации стратегического анализа внутренней среды организации в качестве нейтральной позиции лучше всего фиксировать среднерыночное состояние для данной конкретной ситуации.

Очень часто при постановке стратегических целей менеджеров смущает разрыв между тем, что они намечали, и тем, что получилось на самом деле. Слишком серьезное восприятие такого разрыва приводит к «приземленности» при выборе целей и к неуверенности при их достижении. Путь от текущего состояния к желаемому можно найти с помощью GAP-анализа, или анализа разрывов (английское слово «gap» означает «разрыв»). Методика этого анализа позволяет осуществлять пошаговое достижение цели. Его можно применять для изучения и решения маркетинговых задач.

Инструментом сравнительного анализа стратегических бизнес-единиц компании для определения их относительной приоритетно-

сти при распределении инвестиционных ресурсов, а также получения в первом приближении типовых стратегических рекомендаций является портфельный анализ. Цель портфельного анализа – согласование стратегий и наиболее эффективное использование имеющихся инвестиционных ресурсов с точки зрения достижения устойчивого положения компании в целом и роста финансовых результатов.

Сложившиеся объективные обстоятельства и недооценка возможностей анализа финансовых рисков для выработки стратегии дальнейшего развития и прогнозирования событий на рынке зачастую становятся факторами, обуславливающими глубину кризиса на предприятии. Вероятность финансового риска каждого предприятия легко прогнозируется на основе использования доступных методов. Одним из самых доступных и достоверных методов анализа риска как для предприятия, так и для его партнеров является R-анализ (мультипликативный метод) или анализ коэффициентов, характеризующих финансовое состояние.

При выборе целей предприятия, при прогнозировании, когда предприятие не устраивает сложившаяся ситуация и есть необходимость расширить возможности бизнеса, полезным является метод сценариев. Использование этого метода позволяет строить имитационные модели и системы подготовки и реализации хозяйственных решений.

Модифицированным факторным анализом, позволяющим определить, за счет каких факторов происходило изменение рентабельности, является анализ по модели Дюпона (Du Pont model). В основании факторной модели в виде древовидной структуры – показатель рентабельности собственного капитала (ROE), а признаки – характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности предприятия.

Однако единая методология управленческого анализа нуждается в совершенствовании и развитии, поскольку в некоторых своих аспектах представляет собой разрозненные методики и алгоритмы обработки аналитической информации. Направления, в наибольшей степени нуждающиеся в развитии, следующие: методология комплексного анализа рыночных, производственных и финансовых характеристик деятельности организации, позволяющих оценивать ее эффективность и рискованность; методология взаимосвязки показателей деятельности организации с оценкой бизнеса как основным критерием эффективности; методология формирования стратегии

развития организации, обеспечивающей максимально эффективное использование ограниченных экономических ресурсов и достижение поставленных целей.

Эффективное функционирование системы управленческого анализа в стратегическом управлении предприятия сферы услуг заключается не в разработке непосредственного механизма предотвращения возможного влияния негативных факторов внешней и внутренней среды, а в создании вариантов гибких сценариев для принятия оптимального решения на каждом конкретном уровне управления. С помощью анализа разрабатываются стратегические цели и определяются способы

их достижения на основе целого комплекса процедур, которые ориентированы на создание эффективной модели функционирования предприятия в будущем, а также предусматривают последовательную программу достижения этой модели.

Следует особо подчеркнуть, что наличие подобной системы стратегического анализа на предприятии сферы услуг, агрегированные прогнозные показатели которой будут доступны широкому кругу пользователей информации, может стать существенным фактором повышения его инвестиционной привлекательности, укрепления доверия со стороны различных внешних контрагентов.

Список литературы

1. Баранчев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5. – С. 85-90.
2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт и др. – М. : Дело, 1998. – 355 с.
3. Методология анализа результатов операционной и финансово-инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов : монография / под ред. В. И. Бариленко. – М. : Финакадемия, 2010. – 460 с.
4. Панкратьев В. В. Информационные ресурсы, используемые для проведения бизнес-разведки. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 296 с.
5. Терехова М. А. Стратегические решения в управленческом учете // Международный бухгалтерский учет. – 2000. – № 9 (21). – С. 2-5.

L. A. Nasakina*

**Nasakina Liliya, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
lilia.nasakina@yandex.ru*

METHODS OF COLLECTION AND ANALYSIS OF ECONOMIC INFORMATION USED FOR VALIDATION OF STRATEGIC MANAGEMENT DECISIONS

Key words: strategy, strategic analysis, traditional methods, economic-mathematical methods, special methods, strategic decisions.

In the process of forming strategic behavior of the company, objective and timely information is processed in the course of strategic analysis by modern scientific methods appropriate to each stage and depending on the direction of analysis. Ability to interpret the information allows you to make the right conclusions and implement them effectively in management decisions.

© Насакина Л. А., 2012

УДК 657

О. А. Солдаткина***Солдаткина Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент**Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск**olga_soldatkina@mail.ru*

ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, финансовый актив, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Рассмотрена эволюция формирования требований к отражению дебиторской задолженности в финансовой отчетности по российским и международным стандартам. Выявлены особенности классификации, оценки и учета дебиторской задолженности, признанной в качестве финансового актива в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Современная методология представления информации о дебиторской задолженности с учетом резервов сомнительных долгов, которая принята в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) [1], формировалась на протяжении длительного времени. Вклад в ее развитие на различных этапах эволюции внесли бухгалтеры разных стран. Несмотря на известную проработанность проблемы оценки и отражения во внешней отчетности дебиторской задолженности, она и в настоящее время вызывает острые дискуссии не только среди отечественных, но и среди зарубежных специалистов.

В своей монографии «Как возникла двойная бухгалтерия» Р. де Рувер отмечает, что уже в эпоху средневековья бухгалтеры осознали необходимость формирования резервов сомнительных долгов в связи с неполной оплатой дебиторской задолженности. Он приводит пример секретной книги торговобанкирского дома Медичи во Флоренции, составленной на 30 мая 1433 г., в которой есть статья с кредитовым сальдо «Резерв по сомнительным долгам» [2, с. 47]. Сомнительные долги были постоянной угрозой платежеспособности Медичи. В главной конторе поступающие балансы проверялись для выявления просроченных счетов и счетов с замедленным оборотом. Балансы представляли собой брошюры в несколько страниц, в них средства и обязательства перечислялись отдельно без классификации. Средневековые балансы не имели систематизированной формы, статьи перечислялись в том же порядке, как и в главной книге.

В компании Медичи бухгалтеры были осведомлены об опасностях, к которым могли привести нарастание долгов или выдача излишних займов. Важнейшей задачей проверки балансов являлось своевременное выявление просроченной задолженности или выдач крупных сумм авансов и запрос объяснений по этому поводу от управляющих отделений. В нескольких случаях по каждому дебитору, указанному в балансе, давалась справка о перспективах возврата долга.

Один из основателей русской бухгалтерии К. И. Арнольд в 1809 г. в труде «Самоучитель бухгалтерии» отмечал необходимость «резервирования средств для возможных убытков, для чего предлагался специальный счет Делькредере» [3, с. 239]. Французские авторы Э. Леоте и А. Гильбо в 1860 г. конкретизировали назначение счета Делькредере и предложили использовать его исключительно для отражения резерва сомнительных долгов.

В конце XIX века в России составление отчетности регламентировалось Уставом о промышленном налоге, Торговым уставом, в соответствии с которыми составление заключалось не в формальном переносе сальдо в баланс, а в отражении действительного материального и финансового положения предприятия и результатов его деятельности. В Торговом уставе предписывалось дебиторскую задолженность отражать в балансе по нарицательной стоимости, сомнительные долги – в сумме, на получение которой не потеряна надежда, а безнадежные долги – списывать полностью за исключением какой-либо ничтожной суммы, оставляемой в балансе для памяти. Как правильно замечает Я. В. Соко-

лов, «бухгалтерской отчетности всегда присуш определенный элемент субъективизма и относительности. Такое на первый взгляд парадоксальное положение уже в те времена признавалось как учеными, так и бухгалтерами-практиками» [3, с. 275].

Выдающийся русский бухгалтер Л. И. Гомберг в журнале «Счетоводство» в 1903 г. описал методику оценки дебиторской задолженности, в которой все долги рекомендовал разделить на четыре группы: а) безусловно надежные, от их суммы следует отчислить в резерв на покрытие сомнительных долгов 5%; б) долги, в погашении которых нет уверенности, должны быть показаны в активе баланса в размере 80% общей суммы; в) долги сомнительные подлежат включению в баланс в размере 50% общей суммы; г) безнадежные долги подлежат немедленному отнесению на счет убытков и прибылей [3, с. 260].

Представляет интерес мнение Л. И. Гомберга о том, что даже на надежные долги необходимо делать отчисления в резерв сомнительных долгов, большинство же авторов считают, что задолженность подобной категории должна отражаться в балансе в полной сумме. Взгляды Л. И. Гомберга близки к современным требованиям международных стандартов финансовой отчетности, одним из базовых принципов которых является принцип консерватизма – осторожной оценки актива.

Принцип консерватизма помогает решить проблему неопределенности, связанной со многими отражаемыми в финансовой отчетности событиями, и предостеречь собственников и управляющих от излишнего оптимизма и переоценки перспектив их компаний. Данный принцип требует полного отражения в учете всех убытков, как фактических, так и ожидаемых, но прибыль признается только тогда, когда она реально получена. Если принцип консерватизма вступает в противоречие с другими принципами, то обычно более важным считается принцип консерватизма.

При продаже продукции (работ, услуг) покупателю всегда существует риск, что он не заплатит, каким бы платежеспособным в момент сделки он ни казался. Если становится очевидным, что покупатель не заплатит, то его долг признается безнадежным и его надо списать. Для оставшейся дебиторской задолженности следует рассчитать резерв сомнительных долгов, отражающий возможную вероятность неоплаты счетов, и вычесть данный резерв из величины дебиторской задолженно-

сти. Если не учесть это при подготовке финансовой отчетности, то будут завышены активы в бухгалтерском балансе и прибыль в отчете о прибылях и убытках.

Для расчета безнадежных долгов, возникших в тот или иной период, иногда требуется принимать субъективное решение, бывает, что мнения по поводу безнадежности долга расходятся. Решение списать или не списать этот долг как безнадежный повлияет на расходы за период, но общая объявленная прибыль компании останется неизменной, так как неверное решение, принятое в данный период, будет скорректировано в последующем.

Рассматривая различные подходы к оценке долгов и требований в российской и немецкой практике, Н. Аринушкин в 1912 г. в работе «Балансы акционерных предприятий» требования (долги) к получению по степени надежности делил на три категории: а) требования к получению надежные, сомневаться в уплате которых нет оснований, их отражают полной суммой; б) требования к получению сомнительные, при которых дела должника возбуждают опасения или им нарушены сроки, или прекращены платежи и объявлена несостоятельность. Такие требования отражают в балансе не в полной сумме, а показывают в вероятной доле, которая может быть получена; в) требования к получению безнадежные; если должник находится в таком положении, что получить с него даже часть долга невозможно, то такие долги подлежат полному списанию и в балансе не показываются [4, с. 31].

В советское время Н. А. Блатов, ученик Е. Е. Сиверса, проявивший себя в годы новой экономической политики, относил дебиторскую задолженность к условным ценностям. В пособии, написанном в 1928 г. для промышленно-экономических учебных заведений, он рекомендовал делить должников на три группы: одни совершенно надежные, не возбуждающие никаких сомнений в аккуратности расчета, другие могут быть признаны в той или иной степени должниками и третьи совершенно безнадежные. В связи с чем «держать таких сомнительных и безнадежных должников в полном рубле, наравне с должниками вполне солидными и верными было бы неправильно, и поэтому надлежит ... сделать следующее: 1) выделить всех сомнительных должников на особый счет; 2) оставить их только в той сумме, относительно которой имеется полная уверенность ее получения; 3) должников безнадежных вплоть до

полного расчета оставить в самой маленькой сумме, не выше 1 рубля» [5, с. 210].

Рекомендации Н. А. Блатова не противоречили Правилам составления баланса и оценки его статей государственными предприятиями, кооперативными предприятиями, обязанностями публичной отчетностью, и акционерными обществами с преобладанием государственного капитала, за исключением кредитных учреждений, утвержденным постановлением Совета труда и обороны от 20.10.1927 г.

Данные Правила предусматривали отражение дебиторской задолженности в активе баланса в их полной стоимости за исключением безнадежных долгов, а в пассиве резервировалась та часть дебиторской задолженности, сомнительность которой обоснована отчетными материалами. Безнадежные долги, по которым не истекла исковая давность, должны были отражаться в активе баланса в одном рубле. По такому балансу-брутто можно было рассчитать дебиторскую задолженность, которая реальна к погашению.

Заслуживает внимания предложение Н. А. Блатова вместо того, чтобы подвергать переоценке каждого дебитора и каждый просроченный вексель, делать «переоценку всей массы дебиторских долгов вообще, руководствуясь опытом предшествующих лет» [5, с. 211]. Например, если к концу года оказалось дебиторов на сумму 250 000 руб. и по отчетам за последние 5 лет установлено, что в среднем неисправными плательщиками ежегодно наносится убыток в 6% общей задолженности, то можно предположить, что и расчеты с имеющимися дебиторами на 250 000 руб. дадут такой же убыток в 6%, т. е. 15 000 руб. Эту сумму Н. А. Блатов рекомендует отнести в дебет счета «Прибыли и убытки», кредитуя особый счет «Погашение сомнительных долгов» (или «Амортизация сомнительных долгов», или «Резерв сомнительных долгов»).

Способ, рассмотренный Н. А. Блатовым, в настоящее время используется в американской бухгалтерии под названием «метод оценки на базе величины дебиторской задолженности» (Percentage of Receivables Approach). Англо-американская модель учета лежит в основе международных стандартов финансовой отчетности, поэтому можно сказать, что учетные принципы, разработанные в России в период новой экономической политики, ближе к МСФО, чем учет, формировавшийся начиная с 30-х до 90-х годов XX века.

В течение шестидесяти лет в советской практике учета применялась упрощенная оценка дебиторской задолженности. В бухгалтерской отчетности дебиторская задолженность показывалась в суммах возникших долгов независимо от реальности их возврата и платежей. В. Д. Новодворский и А. Н. Хорин подчеркивают, что все это время «исключалась всякая возможность формирования резервов по сомнительным долгам, дисконтирования сумм в зависимости от дней просроченной задолженности и т. д.» [4, с. 28]. Прежде всего такая ситуация была продиктована тем, что в административной системе гарантом платежей выступали вышестоящие органы управления.

В Положении о бухгалтерских отчетах и балансах, введенном с 1952 года, предписывалось долги несостоятельных должников списывать по особой статье и учитывать их за балансом в течение 10 лет с момента списания, а дебиторскую задолженность, по которой истекли сроки исковой давности, полагалось списывать с разрешения вышестоящей организации. Должностные лица, виновные в пропуске сроков исковой давности, должны были привлекаться к дисциплинарной, а в определенных случаях и к уголовной ответственности [6, с. 187].

С развитием рыночной инфраструктуры, увеличением числа акционеров и организаций, заинтересованных в инвесторах, вступлением России в ВТО, расширением Таможенного союза возникает объективная необходимость в представлении в отчетности достоверной аналитической информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности, денежных потоках отечественных компаний на основе принципов МСФО.

Общие правила отражения дебиторской задолженности в отчете о финансовом положении (балансе) определены в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», новая редакция которого применяется начиная с отчетности за 2009 год. Согласно указанному стандарту в целях правильной оценки торговой и прочей дебиторской задолженности необходимо учитывать, что она включается в состав финансовых активов.

В случаях, когда дебиторская задолженность соответствует признанию в качестве финансовых активов, к ней должны применяться требования МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», МСФО (IFRS) 7

«Финансовые инструменты: раскрытие информации». К дебиторской задолженности применим МСФО (IAS) 18 «Выручка», определяющий порядок признания и отражения в финансовой отчетности выручки компании.

Таким образом, к финансовым активам относятся не все виды дебиторской задолженности. Исключением являются предоплаты и задолженность по авансам, выданным поставщикам материальных ценностей, а также в оплату предстоящих к выполнению работ и услуг, так как они не порождают прав на получение денежных средств и не могут быть обменены на другие финансовые активы. Не относится к финансовым активам дебиторская задолженность по налогам и другим обязательным платежам, так как это активы недоговорного характера, возникающие в результате законодательных норм.

Финансовым активом является обусловленная договорами дебиторская задолженность за товары и услуги, подлежащая погашению денежными средствами и другими финансовыми активами контрагентов, по договорам займа и т. п.

Первоначальное признание дебиторской задолженности, соответствующей критериям признания финансового актива согласно МСФО (IAS) 32, производится по справедливой стоимости, которая равна балансовой стоимости в момент ее возникновения.

Последующая оценка дебиторской задолженности зависит от фактической классификации по четырем категориям финансовых активов, предусмотренным МСФО (IAS) 39. Алгоритм определения первоначальной и последующей оценки дебиторской задолженности в зависимости от категории финансовых активов представлен на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм определения первоначальной и последующей оценки дебиторской задолженности в случае ее признания в качестве финансового актива

При последующей оценке финансовые активы, предназначенные для торговли, оцениваются по справедливой стоимости, изменения которой отражаются через прибыли (убытки). В то же время финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, оцениваются по справедливой стоимости, изменения которой отражаются через прочий совокупный доход (и капитал).

Инвестиции, удерживаемые до погашения, а также займы и дебиторская задолженность при последующей оценке должны оцениваться по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

В российских нормативных актах по бухгалтерскому учету не закреплены оценки по справедливой и амортизированной стоимо-

сти, учитывая их сложность и неоднозначное восприятие специалистами, приведем определения указанных оценок, сформулированные в МСФО (IAS) 39.

Справедливая стоимость – сумма, на которую может быть обменян актив или исполнено обязательство при совершении операции между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми сторонами [1, МСФО (IAS) 39 п. 9].

Российский специалист в области теории и практики применения международных стандартов финансовой отчетности О. В. Соловьева в своем исследовании отмечает: «В современных МСФО очень часто используется оценка по справедливой стоимости, однако содержание данного понятия до сих пор служит предметом активных дискуссий» [7, с. 216]. Она анализирует ряд различных трактовок справедливой стоимости и ставит вопрос о необходимости разработки руководства по ее определению.

Д. М. Зак, автор многочисленных публикаций по предотвращению мошенничества в США, Канаде и Европе, на конкретных примерах показывает возможности использования справедливой стоимости для манипулирования финансовой отчетностью. В частности, говоря о дебиторской задолженности, он акцентирует внимание на том, что резерв сомнительных долгов представляет собой оценку сумм, которые, учитывая имеющийся опыт, невозможно будет собрать. Этот резерв не связывается с определенными клиентскими счетами, в связи с чем Д. М. Зак выводит следующий риск мошенничества: «Завышение ожидаемых денежных потоков от займов и дебиторской задолженности с целью избежать или минимизировать признание сомнительных долгов или обесценение» [8, с. 82].

Что касается российского подхода, то нормативными актами по бухгалтерскому учету только начиная с отчетности за 2011 год организации обязали формировать резерв сомнительных долгов, но обесценение дебиторской задолженности до сих пор при этом не берется во внимание. Традиционно, если организации и формируют резерв сомнительных долгов, то оценивают его по каждому отдельно взятому дебитору. Следовательно, отражение дебиторской задолженности в сумме, сформировавшейся в учете без уменьшения на сомнительные долги, в недавнем прошлом соответствовало принятой методологии, не считалось искажением отчетности и завышением активов.

Проблемы, возникающие при определении справедливой стоимости, вызвали необходимость принятия специального стандарта – МСФО (IFRS) 13 «Оценка по справедливой стоимости», он вступает в силу с 1 января 2013 года [9].

В МСФО (IFRS) 13 дано новое определение справедливой стоимости: это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении обычной операции между участниками рынка на дату оценки (цена выхода). Данный стандарт устанавливает, что справедливая стоимость представляет собой оценку, основанную на рынке, а не оценку, определенную организацией. При измерении справедливой стоимости используются допущения, которые использовали бы участники рынка при установлении цены на актив или обязательство в текущих рыночных условиях, включая допущения о риске.

Аналогом МСФО (IFRS) 13 является Положение о стандартах финансового учета SFAS 157 «Измерение справедливой стоимости» US GAAP. Ввиду чего МСФО (IFRS) 13 содержит требования, соответствующие общепринятой национальной американской практике учета, поэтому его адаптация к традиционному российскому учету не представляется простым процессом.

Дебиторская задолженность как финансовый актив после первоначального признания при последующей оценке оценивается по амортизированной стоимости в соответствии с МСФО (IAS) 39.

Амортизированная стоимость – это величина, в которой финансовые активы или финансовые обязательства оцениваются при первоначальном признании за вычетом выплат в погашение основной суммы долга, уменьшенная или увеличенная на сумму накопленной с использованием метода эффективной ставки процента амортизации разницы между первоначальной стоимостью и суммой погашения, а также за вычетом суммы уменьшения (прямого или путем использования счета оценочного резерва) на обесценение или безнадежную задолженность [1, МСФО (IAS) 39 п. 9].

Метод эффективной ставки процента представляет собой метод расчета амортизированной стоимости финансового актива или финансового обязательства и распределения процентного дохода или процентного расхода на соответствующий период.

Эффективная процентная ставка – ставка, применяемая при точном дисконтировании расчетных будущих денежных платежей или поступлений на протяжении ожидаемого времени существования финансового инструмента или, где это уместно, более короткого периода, до чистой балансовой стоимости финансового актива или финансового обязательства.

Обесценение финансовых активов рассматривается вместе с возникновением безнадежной задолженности. По состоянию на конец каждого отчетного периода организации следует оценивать наличие объективных признаков обесценения финансового актива.

При наличии объективных признаков обесценения дебиторской задолженности, учитываемых по амортизированной стоимости, величина убытка определяется как разность между балансовой стоимостью актива и дисконтированной стоимостью предполагаемых будущих потоков денежных средств, рассчитанной по исходной эффективной ставке процента (т. е. эффективной ставке процента, рассчитанной при первоначальном признании). Использование текущей рыночной ставки процента в расчете запрещается. Балансовая стоимость актива уменьшается напрямую или за счет оценочного резерва. Величина убытка относится на прибыль или убыток за период.

Если в последующий период происходит увеличение стоимости ранее обесцененного финансового актива, величина убытка от обесценения уменьшается и ранее признанный убыток от обесценения реверсируется напрямую или за счет оценочного резерва. Термин «реверсирование» (от англ. «revertse»), используемый в МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», означает делать обратную, исправительную запись. В российском учете термин «реверсирование» не используется, но экономический смысл такой операции можно трансформировать как «восстановление ранее списанной суммы обесценения на счете прибылей и убытков». Сумма, восстановленная после обесценения, не может превышать списанную ранее в результате обесценения финансового актива. Его балансовая стоимость не должна превышать величину, которая соответствовала амортизированной стоимости до обесценения. Восстановленная сумма относится на прибыль или убыток за период.

Классификация, оценка и учет финансовых инструментов, в том числе дебиторской задолженности, в соответствии с МСФО

(IAS) 39 является достаточно сложным, поэтому был разработан МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты: классификация и оценка». Изначально предполагалось ввести в действие данный стандарт с 1 января 2013 г., но позднее срок перехода изменен на 1 января 2015 г., досрочное применение разрешается [10].

МСФО (IFRS) 9 в основном содержит требования к отражению в учете и отчетности финансовых активов, поэтому МСФО (IAS) 39 не утрачивает силу в отношении финансовых обязательств. Новый стандарт предусматривает только две категории финансовых активов вместо рассмотренных выше четырех. Это финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости, и финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости. Категория «займы и дебиторская задолженность» впоследствии отменяется.

В соответствии с МСФО (IFRS) 9 финансовый актив должен оцениваться по амортизированной стоимости, если выполняются оба из следующих условий:

1) актив удерживается в рамках бизнес-модели, целью которой является владение активом для получения предусмотренных договором потоков денежных средств;

2) договорные условия финансового актива обуславливают получение в указанные сроки потоков денежных средств, являющихся исключительно платежами основного долга и процентов на непогашенную сумму основного долга.

Финансовый актив необходимо оценивать по справедливой стоимости, за исключением случаев, когда он оценивается по амортизированной стоимости.

Разработчики МСФО (IFRS) 9 стремились к упрощению и прозрачности учета финансовых инструментов, однако, учитывая, что остался в силе МСФО (IAS) 39, проблем составителям финансовой отчетности прибавилось.

Резюмируя выше сказанное, можно сделать вывод, что в эволюционном процессе требований к отражению дебиторской задолженности в финансовой отчетности невозможно поставить точку. Совершился переход от простых оценок к сложным технологиям, при которых необходимо обладать соответствующей квалификацией, проводить постоянный мониторинг дебиторской задолженности, анализировать факторы ее возникновения, правильно классифицировать с точки зрения действующих и вновь вводимых МСФО, чтобы корректно представить ее в финансовой отчетности.

Список литературы

1. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – URL : http://www1.minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/docs/
2. Рувер Р. де Как возникла двойная бухгалтерия. – М. : Госфиниздат, 1958. – 68 с.
3. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие для вузов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
4. Новодворский В. Д., Хорин А. Н. Об оценке дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 1. – С. 28-32.
5. Блатов Н. А. Основы общей бухгалтерии в связи с торговым, промышленным и сметным счетоводством. – 4-е изд., исп. и доп. – Л. : Экономическое образование, 1928. – 536 с.
6. Маздоров В. А. История развития бухгалтерского учета в СССР (1917–1972 гг.). – М. : Финансы, 1972. – 320 с.
7. Соловьева О. В. Международные стандарты финансовой отчетности. Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности. – М. : Эксмо, 2010. – 288 с.
8. Зак Д. М. Справедливая стоимость – соблазны манипулирования отчетностью. Новые глобальные риски и методы их выявления : пер. с англ. – М. : Маросейка, 2011. – 230 с.
9. МСФО (IFRS) 13 «Оценка по справедливой стоимости» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bankir.ru/technology/vestnik/uchebnye-posobiya-po-msfo>
10. МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты: классификация и оценка» [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.msfofm.ru/news/91-ifrs-9-financial-instruments-classification-and-measurement>

O. A. Soldatkina*

**Soldatkina Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk
olga_soldatkina@mail.ru*

**EVOLUTIONARY ASPECTS OF REFLECTING ACCOUNTS RECEIVABLE
IN FINANCIAL STATEMENTS ACCORDING TO RUSSIAN
AND INTERNATIONAL STANDARDS**

Key words: accounts receivable, reserve of doubtful debts, financial asset, international financial reporting standards (IFRS).

The article considers the evolution of requirements for the reflection of accounts receivable in the financial statements according to Russian and international standards. The author reveals the features of classification, evaluation and accounting of receivables recognized as a financial asset in accordance with international financial reporting standards.

© Солдаткина О. А., 2012

УДК 37.072

О. А. Филиппова*

**Филиппова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

olyafilippova@yandex.ru

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОВОЙ СТРУКТУРОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Ключевые слова: предпринимательский университет, холдинг, образовательные услуги, система управления.

Предложена система организационно-проектного управления холдинговой структурой в результате преобразования учреждения высшего профессионального образования в региональный предпринимательский университет, основанный на базовых принципах холдинговых отношений. Рассмотрена модель оценки экономической эффективности от внедрения холдинговых структур в виде дочерних предприятий в систему вуза.

В России вследствие революционного и непоступательного развития рынка образовательных услуг перед высшими учебными заведениями возникает ряд проблем, обусловленных необходимостью адаптации к неклассическим конкретным условиям социально-рыночных отношений на уровне региона. С учетом дифференциации и специфики регионов вузы оказались не готовыми к деятельности по удовлетворению образовательных потребностей студентов, с одной стороны, и рынка труда – с другой. В связи с этим усиливается роль участия работодателей в организации практической подготовки специалистов в процессе обучения. Тенденции Министерства образования и науки, а также Правительства РФ в области образовательной политики по выделению ведущих вузов приводят к проблеме недофинансирования региональных вузов, вынужденных искать дополнительные источники финансирования за счет непрофильной деятельности.

В настоящее время программы регионализации, декларации, законодательные и нормативные акты не содержат целенаправленных подходов к выработке и реализации региональной политики в области профессионального образования, не предусматривают какой-либо стройной системы мер по превращению высшего профессионального образования в один из основополагающих факторов экономического и социального развития региона.

Для отечественной экономики поиск оптимальных форм рыночной организации модели взаимодействия реального сектора и инфраструктуры высшего образования приобре-

тает особую актуальность прежде всего потому, что динамичная и неопределенная рыночная среда выдвигает перед вузом новые управленческие задачи, решение которых требует оптимального взаимодействия всех структурных элементов и подсистем управления в целях непрерывной адаптации к внешним и внутренним изменениям.

Выявление и систематизация указанных выше проблем требует разработки современных моделей организации взаимодействия внутривузовских структур, позволяющих создать образовательные сети с использованием конкурентоспособных технологий формирования холдинговых отношений, тем самым предоставляя возможность развития качественного образования, привлечения дополнительных источников финансирования и повышения конкурентоспособности вуза на региональном рынке.

Эффективность результатов формирования системы холдинговых отношений на микроуровне регионального предпринимательского университета предполагает определение экономического механизма, позволяющего осуществлять движение образовательного учреждения к запланированной цели.

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 целена-

правленного 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 университет, 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 образовании 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 [3].

Критерии предпринимательского университета с учетом его инновационного характера необходимо сформировать в единую систему вокруг двух признаков: предпринимательского и инновационного. Можно выделить следующие характеристики предпринимательского университета:

1) наличие стратегии и целей научно-инновационной деятельности университета;

2) вовлеченность сотрудников и студентов в научно-инновационную деятельность в рамках дочерних коммерческих структур;

3) воспроизводство кадрового потенциала научно-инновационной сферы;

4) трансфер результатов фундаментальных и прикладных исследований в учебный процесс с использованием коммерческих структур, контролируемых в рамках холдинга руководством университета;

5) трансфер технологий, использование инноваций в образовательной, научной и производственной деятельности внутри университета;

6) наличие системы подготовки специалистов в области инновационной деятельности и инновационного менеджмента;

7) обеспеченность научно-инновационной деятельности современной материально-технической базой;

8) развитость информационной базы сопровождения научно-инновационной деятельности и ее интеграции в корпоративную информационную среду университета;

9) соотношение затрат на инновационную деятельность из всех видов источников доходов;

10) наличие в университете инфраструктуры по управлению и обеспечению научно-инновационной деятельности;

11) развитие структуры предпринимательской деятельности и сети малых инновационных предприятий;

12) коммерциализация прикладных исследований и передача технологий;

13) доходность инновационной деятельности.

Каждый из приведенных выше критериев с учетом задач, которые предполагается реализовать в университете, может быть охарактеризован набором показателей, которые должны позволять фиксировать состояние работ и динамику развития данного направления.

Управление активами в инвестиционном процессе, принятие того или иного решения в этой области в значительной степени обусловлено целями, которые ставит перед собой холдинг. Помимо прибыльности проекта большое значение в иерархии целей имеют повышение квалификации персонала и др. Поместив во главу угла доход от реализации образовательно-научно-предпринимательских проектов, холдинговая система вуза строит свою инвестиционную политику на принципах

пах дифференциации нормы прибыли по их категориям. Выделяются следующие типы вложений – «вынужденные», т. е. осуществляемые для повышения надежности производства и техники безопасности в соответствии с новыми законодательными актами; «предпринимаемые ради сохранения позиций на рынке», при этом минимальная норма прибыли определяется, как правило, на уровне 6-7%; в обновление основных фондов и поддержание непрерывной деятельности (норма прибыли 12%); «в целях экономии затрат» (норма прибыли 15%); «направляемые на увеличение доходов» (норма прибыли 20%); «рисковые» (норма прибыли 25% и выше). Коммерческая практика компаний свидетельствует, что чаще всего конкурируют между собой варианты не разных классов капиталовложений, а в рамках одного класса. Кроме того, важную роль в инвестиционном поведении играет временное распределение прибыли. Руководство холдинга в зависимости от своего финансового положения в отдельные периоды задает различные нормы прибыли на капиталовложения, управляя, таким образом, инвестиционным процессом во времени [2].

Такая классификация является актуальной и для системы образования: образовательные учреждения используют полученную от предоставления услуг прибыль по различным направлениям. Вузы вкладывают свой капитал в научную деятельность, в маркетинговую политику, для привлечения большего количества абитуриентов, в развитие учебной базы, для повышения качества образования и т. п. На взгляд автора, наиболее выгодным является долгосрочное вложение вузовского капитала в развитие дочерних предприятий, что принесет в будущем гораздо больший доход, конкурентную устойчивость на рынке образовательных услуг и влияние на рынок труда.

На основе вышеизложенного рассмотрим предложенную автором схему проектирования системы организационно-проектного управления холдинговой структурой предпринимательского университета на примере ПВГУС и кафедры «Прикладная информатика в экономике» (рис. 1).

На данной схеме представлен примерный проект холдинговой структуры на базе кафедры «Прикладная информатика в экономике». Предлагается создать дочернее предприятие ЗАО «Интернет-дизайн-ПЛЮС» по ру-

ководством преподавателей кафедры и с участием студентов, выпускников и аспирантов кафедры. Кафедрой разрабатывается бизнес-план развития дочернего предприятия на самофинансировании, на основании которого берется ссуда в банке на открытие предприятия. Часть уставного предприятия предоставляет университет, который в дальнейшем получает возможность вмешательства в систему управления предприятием отчисления процента на вложенный капитал с дохода предприятия, кроме того, вузу выплачиваются арендные платежи за предоставление площадей, компьютерной и офисной техники, а также за доступ в Интернет. Продвижением услуг таких предприятий должен заниматься научно-исследовательский центр вуза, осуществляя помощь в составлении схем затрат и оформлении финансовых и правовых документов. Также продвижением услуг дочернего предприятия занимается и сама кафедра с помощью рекламы, выставок и средств массовой информации. Деятельность дочернего предприятия осуществляется на основе заключения договоров с физическими и юридическими лицами города Тольятти и всего Поволжского региона. Оформляются заказ и договор на оказание услуг, выставляется счет на основании сформированной сметы. Основываясь на своих возможностях, кафедра «Прикладная информатика в экономике» может предложить следующий спектр услуг (проектов): создание различных информационных проектов для автоматизации деятельности предприятия, автоматизация подразделений предприятия, создание корпоративных информационных систем для предприятий, осуществление защиты информации на предприятии, сопровождение проектов, гарантийное и сервисное обслуживание, дизайнерские разработки с использованием графических программ, проектирование и создание сайтов для предприятий, проведение финансового анализа с использованием специализированных программ и т. д. Руководить проектами будут преподаватели кафедры, которые также вместе со студентами и аспирантами будут являться их исполнителями.

Предпринимательский университет ведет стратегический контроль и регулирует финансово-экономическую деятельность дочерних фирм с каждой кафедры, кроме того, он инвестирует деятельность этих фирм в виде уставного капитала.

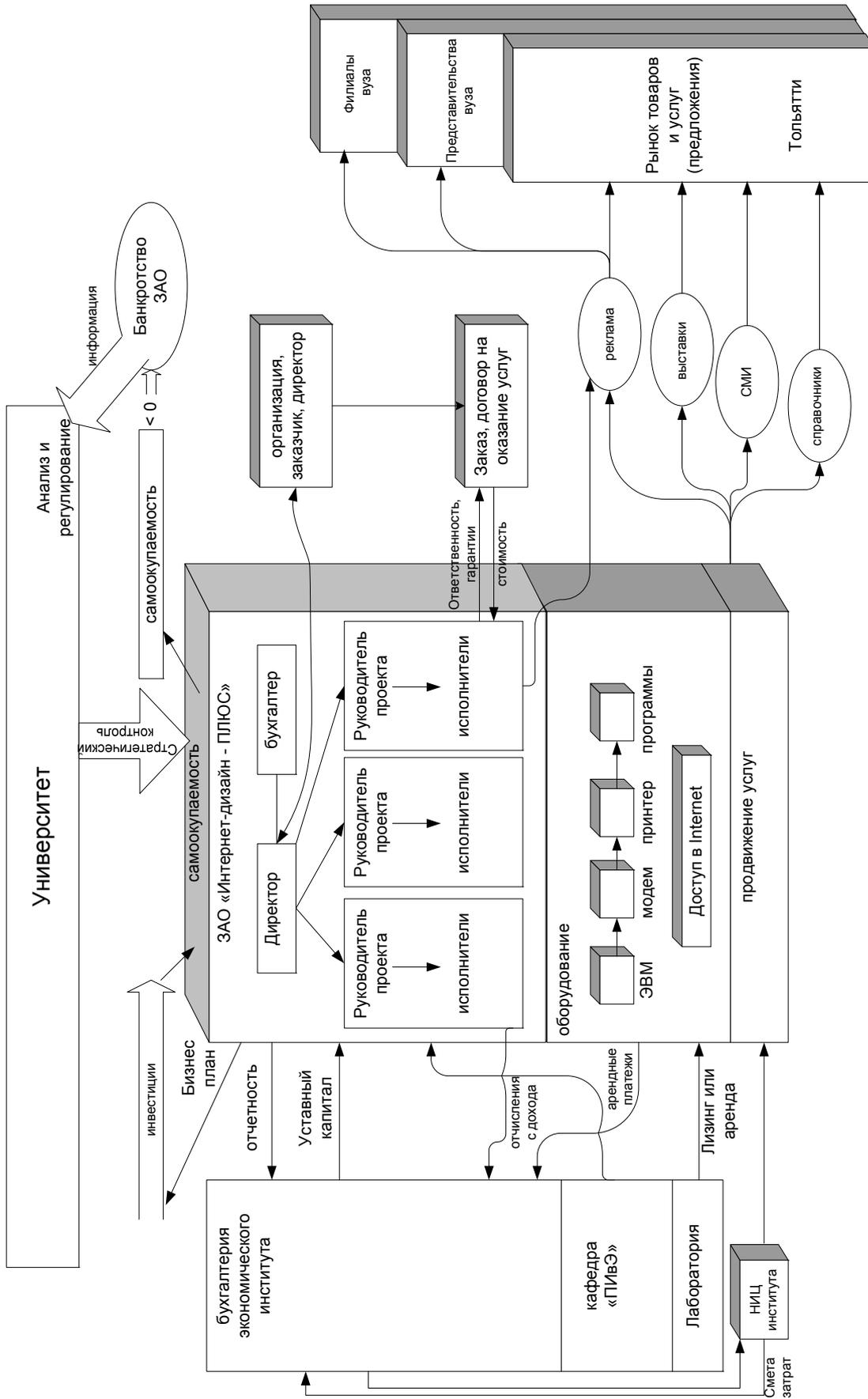


Рис. 1. Проектирование системы организационно-проектного управления холдинговой структурой предпринимательского университета на примере ПИВУС

Университетские фирмы должны самокупаться за счет исполнения проектов и оказания услуг внешним организациям. Все отчеты по деятельности фирм передаются в бухгалтерию университета, также возможна совместная реклама университета и дочерних предприятий. Несмотря на такую зависимость, дочерние фирмы являются самостоятельными в своих действиях. Оборудование и помещение они берут в аренду или лизинг у управляющих кафедр или университета, выплачивая арендные платежи или стоимость оборудования (что также выгодно вузу, так как взамен выкупленного оборудования появляется возможность приобрести новое, более современное). Прибыль, полученная от деятельности фирм, делится в процентном соотношении по совместному договору сторон-участниц (университет, доцент-директор фирмы, студенты-исполнители проекта). Университет, владея контрольным пакетом акций, может развивать фирму внутри своего холдинга, отсоединить ее в дальнейшем как индивидуальное частное предприятие или обанкротить.

Успешная финансовая деятельность вузовского холдинга обусловлена как своевременными и правильными решениями высшего менеджмента в текущей работе, так и в вопросах стратегии, которая должна разрабатываться не только на основе внутренних условий холдинга, но и с учетом влияния существующей финансовой системы, сложившейся в России на данном этапе [1].

В соответствии с предлагаемым подходом реализация построения управления активами в инвестиционном процессе состоит из трех взаимосвязанных этапов. Целью первого этапа является экспертиза и оценка существующей в холдинге системы планирования в самом предпринимательском университете и на дочерних предприятиях, анализ инвестиционной политики университета и определение возможных вариантов разработки подсистемы «Инвестиции» и включения ее в единую систему планирования холдинга.

Первый этап можно условно разложить на четыре блока, которые будут включать всесторонний анализ инвестиционного процесса:

1. Анализ существующей системы планирования университета и дочерних предприятий, включая следующие основные параметры: перечень плановых, отчетных, контрольных и аналитических показателей, плановых форм; регламент и процедуры формирования планов и бюджетов; порядок взаимодействия

управляющей компании и дочерних предприятий при формировании плановых показателей; методическое обеспечение формирования планов и бюджетов.

2. Анализ существующей системы бухгалтерского учета для целей контроля за исполнением планов.

3. Анализ организационной структуры университета и дочерних предприятий в процессе планирования и контроля.

4. Анализ инвестиционного аспекта деятельности университета, включающий в себя: анализ учетной политики с позиции формирования амортизационного фонда, фонда НИОКР, других специализированных фондов; политику университета в части осуществления капитального строительства, технического перевооружения, модернизации; политику холдинга в части долгосрочных финансовых вложений в уставные капиталы других предприятий; распределение ответственности между предпринимательским университетом и дочерними предприятиями при принятии решений об осуществлении инвестиций.

Таким образом, результатом первого этапа будет являться комплекс первоочередных мер по совершенствованию системы планирования холдинга и предложения по организации инвестиционного блока.

Целью второго этапа анализа является разработка и внедрение системы и технологии формирования инвестиционных планов в университете и на дочерних предприятиях, а также осуществление их взаимосвязи с другими планами вуза. Второй этап можно разделить на восемь составных частей:

1. Разработка основных показателей управления подсистемы «Инвестиции».

2. Определение состава подсистемы «Инвестиции».

3. Определение взаимосвязи планов и бюджетов подсистемы «Инвестиции» с другими подсистемами бюджетирования в процессе планирования.

4. Разработка рекомендаций по совершенствованию системы бухгалтерского учета для целей контроля за исполнением планов подсистемы «Инвестиции».

5. Разработка и внедрение организационной и функциональной структуры инвестиционной службы компании.

6. Определение порядка взаимодействия университета и дочерних предприятий в процессе планирования, контроля и анализа инвестиционных планов и принятия решений.

7. Разработка методики анализа исполнения планов, оценки эффективности инвестиционной деятельности и обоснования принятия инвестиционных решений.

8. Разработка форм управленческой отчетности об инвестиционной деятельности компании для высшего и среднего менеджмента и порядок их подготовки.

Целью третьего этапа является формирование индикативного квартального бюджета для университета и дочерних предприятий, которое можно представить в виде двух основных частей: формирование индикативных планов и бюджетов инвестиционной деятельности на квартал; методологическое сопровождение процесса планирования, контроля, анализа инвестиционной деятельности холдинга.

Таким образом, управление активами холдинга в инвестиционном процессе является приоритетной задачей в процессе деятельности предпринимательского университета.

Количество дочерних фирм предпринимательского университета можно определить по количеству ставок доцента на кафедрах – 1 доцент = 1 фирме, старшие преподаватели и ассистенты не имеют необходимого опыта и будут являться лишь помощниками-исполнителями, профессора, напротив, нуждаются в спокойной обстановке для умственного труда и научных разработок. Студентов отбирают по результатам сессии и способностям на основе работ в учебных фирмах, для каждой дочерней компании отбирается 10-15 человек в год (из-за текучести кадров). Особую выгоду от работы таких фирм получают аспиранты университета, которые могут внедрять свои разработки и получать информацию непосредственно на месте обучения. При реализации предпринимательским университетом платных образовательных или проектных услуг перед финансовыми менеджерами встает проблема распределения получаемой прибыли между структурными подразделениями (фирмами внутри холдинга), участвующими в деятельности вузовского холдинга, причем механизм распределения должен обеспечивать высокую мотивацию для соответствующих подразделений в снижении собственных затрат. Отметим, что здесь речь идет не о делении дохода между вузом в целом (централизованные отчисления), с одной стороны, и его структурными подразделениями, с другой.

Рассмотрим модель оценки экономической эффективности от внедрения холдинговых структур в виде дочерних предприятий в

систему вуза. Задачей данного исследования является распределение части дохода от реализации проекта, остающейся в распоряжении вузовских фирм (обозначим эту величину Π). Сделаем ряд предположений, упрощающих решение поставленной задачи: 1) предположим, что на одной из кафедр организовано три независимые фирмы. Полагаем, что реализация перечисленных блоков осуществляется во времени последовательно; 2) управление фирмой проводит одно учебное подразделение (кафедра). Структура себестоимости в учебных подразделениях одинакова и включает расходы на оплату труда, единый социальный налог, прямые расходы на организацию учебного процесса, прочие расходы и др. В такой постановке данная задача аналогична задаче согласованного распределения прибыли в последовательных корпоративных объединениях. Обозначим себестоимости реализации проектов вузовскими фирмами соответственно C_1 , C_2 и C_3 . Себестоимость от трех фирм для кафедры будет $C = C_1 + C_2 + C_3$. Распределяемая между подразделениями прибыль составит

$$\Pi = \Pi - (C_1 + C_2 + C_3) = \Pi - C. \quad (1)$$

Один из подходов к делению этой прибыли между подразделениями основан на принципе равных рентабельностей, согласно которому прибыль, приходящаяся на рубль затрат, для всех подразделений должна быть одинаковой.

Обозначим Π_1 , Π_2 , Π_3 – цены соответствующих образовательных блоков; очевидно, что $\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 = \Pi$.

Тогда прибыль каждого подразделения соответственно составит:

$$\Pi_1 = \Pi_1 - C_1; \quad \Pi_2 = \Pi_2 - C_2; \quad \Pi_3 = \Pi_3 - C_3. \quad (2)$$

Рентабельности подразделений будут равны в данном случае:

$$P_1 = \frac{\Pi_1 - C_1}{C_1}; \quad P_2 = \frac{\Pi_2 - C_2}{C_2};$$

$$P_3 = \frac{\Pi_3 - C_3}{C_3}. \quad (3)$$

Приравняв рентабельности, составим систему уравнений:

$$\begin{cases} \frac{\Pi_1 - C_1}{C_1} = \frac{\Pi_2 - C_2}{C_2}, \\ \frac{\Pi_2 - C_2}{C_2} = \frac{\Pi_3 - C_3}{C_3}, \\ \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 = \Pi. \end{cases} \quad (4)$$

В результате преобразования системы уравнений и подстановки получаем:

$$\Pi_2 = \frac{C_2\Pi}{C_1 + C_2 + C_3} = \frac{C_2\Pi}{C}. \quad (5)$$

По аналогии можно рассчитать, что

$$\Pi_1 = \frac{C_1\Pi}{C}; \quad \Pi_3 = \frac{C_3\Pi}{C}. \quad (6)$$

Для упрощения дальнейших расчетов примем величину Π за единицу ($\Pi = 1$), а себестоимости C_1, C_2, C_3 и цены проектов Π_1, Π_2, Π_3 будем определять в долях единицы.

Тогда решение системы уравнений примет более простой вид:

$$\Pi_1 = \frac{C_1}{C}; \quad \Pi_2 = \frac{C_2}{C}; \quad \Pi_3 = \frac{C_3}{C}. \quad (7)$$

Прибыли подразделений согласно выражениям (1) и (2) составят

$$\begin{aligned} \Pi_1 \frac{C_1}{C} - C_1; \quad \Pi_2 \frac{C_2}{C} - C_2; \\ \Pi_3 = \frac{C_3}{C} - C_3. \end{aligned} \quad (8)$$

Определим, при каких значениях C_1, C_2, C_3 подразделения получают наибольшую прибыль. В случае первого подразделения для этого необходимо найти значение C_1 , при котором функция $\Pi_1(C_1) = \frac{C_1}{C} - C_1 = \frac{C_1}{C_1 + C_2 + C_3} - C_1$ максимальна.

Реализуя стандартную процедуру поиска экстремума, дифференцируем выражение $\Pi_1(C_1)$ по C_1 и приравняем полученную производную нулю:

$$\begin{aligned} \left(\frac{C_1}{C_1 + C_2 + C_3} - C_1 \right)' = \\ = \frac{(C_1 + C_2 + C_3) - C_1}{(C_1 + C_2 + C_3)^2} - 1 = \frac{C - C_1}{C^2} - 1; \end{aligned} \quad (9)$$

Из последнего выражения находим $C_1 = C(1 - C)$. Легко показать, что при $C_1 = C(1 - C)$ прибыль Π_1 максимальна. Аналогично

$$C_2 = C(1 - C); \quad C_3 = C(1 - C). \quad (10)$$

При таких равных значениях C_1, C_2, C_3 : обеспечивается получение подразделениями максимальной прибыли. Определим при этих условиях себестоимость всех проектов кафедры (по одному у каждой фирмы). Для этого сложим найденные значения C_1, C_2 и C_3 :

$$\begin{aligned} C_1 = C_2 = C_3 = C(1 - C) = \frac{2}{9}, \\ C_1 + C_2 + C_3 = 3C(1 - C). \end{aligned} \quad (11)$$

После арифметических подсчетов имеем $C = \frac{2}{3}$. Соответственно себестоимости блоков составят:

$$C_1 = C_2 = C_3 = C(1 - C) = \frac{2}{9}, \quad (12)$$

а цены в соответствии с формулой (7) будут равны $\Pi_1 = \Pi_2 = \Pi_3 = \frac{2}{9}$.

Таким образом, задачей подразделений в случае использования метода равных рентабельностей является выход на уровень себестоимости $\frac{2}{9}\Pi$. В этом случае общий доход

образовательной программы Π , остающийся в распоряжении подразделений, делится между ними поровну. Если реальная себестоимость какого-то образовательного блока ниже $\frac{2}{9}\Pi$,

то соответствующему подразделению выгодно ее искусственно завязать до этой величины, уменьшив при этом прибыль вуза в целом. Если теперь предположить, что в вузовских отношениях принимают участие n подразделений, и сохранить последовательный принцип работы, то получим последовательную образовательную цепочку, состоящую из n звеньев. Полагая себестоимости частей, реализуемых каждым подразделением, равными (это следует из предшествующего рассмотрения), т. е. $C_1 = C_2 = \dots = C_n$, найдем значение C_i ($i = 1, 2, \dots, n$).

Согласно формуле (10)

$$C_i = \frac{n-1}{n^2} (i = 1, 2, \dots, n). \quad (13)$$

При уровне себестоимости, соответствующем выражению $C_i = \frac{n-1}{n^2}$, структурное подразделение имеет максимальную прибыль. Общая себестоимость составит при этом

$$C = nC_i = n \frac{n-1}{n^2} = \frac{n-1}{n}. \quad (14)$$

Прибыль вуза составит

$$\Pi = \Pi - C = 1 - \frac{n-1}{n} = \frac{1}{n}. \quad (15)$$

Соответственно рентабельность будет равна

$$P = \frac{\Pi}{C} = \frac{1}{n-1}. \quad (16)$$

Другой способ деления прибыли между подразделениями основан на учете стационарных показателей, характерных для подразделений, например численности работников подразделения, доли преподавателей, имеющих

ученые степени и звания, и пр. Прибыль распределяется пропорционально этим показателям.

Если a_1, a_2, a_3 доли прибыли подразделений, определенные таким образом, причем $a_1 + a_2 + a_3 = 1$, то П1, П2 и П3 можно найти из соотношений

$$\begin{aligned} P_1 &= a_1(C - C); P_2 = a_2(C - C); \\ P_3 &= a_3(C - C); \end{aligned} \quad (17)$$

Если в холдинговых отношениях участвуют a структурных подразделений и их доли прибыли равны ($a_1 = a_2 = a_3 = \dots = a_n = \frac{1}{n}$), то

$$P_i \frac{1}{n}(C - C), \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (18)$$

Из соотношений (17) очевидно, что при таком подходе подразделения заинтересованы в снижении издержек, но формула (18) показывает, что при достаточно длинной образовательной цепочке такая заинтересованность уменьшается.

Исследование экономической эффективности каждого отдельного проекта предполагает расчет группы показателей, основными среди которых являются:

- чистая приведенная стоимость проекта;
- внутренняя норма доходности проекта;
- индекс доходности.

Рассмотренные выше показатели эффективности проекта основаны на учете и анализе стоимости финансовых ресурсов с учетом времени. Стоимость финансовых ресурсов, в свою очередь, определяется с помощью нормы дисконта.

Чистая приведенная стоимость проекта W представляет собой разность интегральных дисконтированных потоков реальных денежных поступлений и затрат на реализацию проекта, т. е.

$$W = \sum_{t=0}^n (R_t - K_t)(1+r)^{-t}, \quad (19)$$

где t – номер периода ($t = 0, 1, 2, \dots, n$);

r – норма дисконта;

R_t – поток денежных поступлений в период t ;

K_t – затраты на проект в период t .

Внутренняя норма доходности q представляет собой ту норму дисконта, при которой дисконтированные потоки денежных средств по проекту равны дисконтированным оттокам. Внутренняя норма доходности находится из условия

$$\sum_{t=0}^n (R_t - K_t)(1+q)^{-t}. \quad (20)$$

Индекс доходности U – это отношение дисконтированных реальных денежных поступлений к приведенным на ту же дату затратам на проект, т. е.

$$U = \frac{\sum_{t=0}^n R_t(1+r)^{-t}}{\sum_{t=0}^n K_t(1+r)^{-t}}. \quad (21)$$

Кроме того, при организации системы холдинговых отношений в предпринимательском университете на базе создания университетских фирм, каждая из сторон-участников этого процесса будет иметь ощутимую социально-экономическую выгоду: 1) университет получает 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; 2) заказчик услуг (предприятие) получает возможность на базе университетского образования готовить высококвалифицированные кадры, по уровню и профилю наиболее подходящие его запросам, включая цели перспективного развития корпорации, причем выпускники уже с первых дней в состоянии активно включиться в производственный процесс и не нуждаются в переучивании; 3) выпускник сам гарантирует себе трудоустройство по избранной специальности с ясной перспективой карьерного роста и возможностью прогнозирования будущего дохода уже в процессе обучения. Молодой специалист с предпринимательскими задатками, имеющий как практическую, так и теоретическую базу, сможет организовать свое дело. Кроме того, совмещение обучения и реальной работы потребует от студентов не только высокой самодисциплины, физической и психологической устойчивости, но и предоставит возможность общения со специалистами-профессионалами, перенимая их опыт, осваивать особенности различных видов производства и услуг, приобретать навыки производственного взаимодействия. Именно это позволит студентам в дальнейшем быстро найти свою нишу на рынке труда. Следует уточнить, что принимать участие в работе таких фирм могут лишь студенты старших курсов, начиная с 3-го, так как на начальных этапах обучения в вузах преподаются общеобразова-

тельные дисциплины. Для студентов младших курсов достаточно прохождения стандартной учебной практики для закрепления полученных знаний.

Для того чтобы данное нововведение не мешало учебному процессу, следует созданный холдинг выделить в отдельную сферу под контролем вуза в качестве финансирующей организации с контрольным пакетом документов, то есть учредителя холдинга. Преподаватели кафедр представляли бы собой кадровый состав холдинга. Каждая кафедра – это дочернее предприятие (несколько предприятий). Все заказы предприятий могут выполняться студентами в рамках учебного процесса как практические задания. Таким образом, для предприятий-заказчиков в короткие сроки будет представлено большое количество вариантов решения поставленной ими задачи, но цена услуги при этом не увеличится. Такая конкурсная система не только привлечет внимание предприятий, но и увеличит интерес студентов к учебной и практической деятельности, а следовательно, повысится качество образования. Реализация потенциала

профессорско-преподавательского состава вузов в интегрированной среде образовательного учреждения непременно позволит существенно повысить качество образования и сделать его максимально отвечающим современным требованиям. Ключ к максимальной реализации личного потенциала лежит через знакомство с новыми технологиями и приобретение достаточных навыков для их использования. 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 общеузовских программ развития.

Такая система управления, по мнению автора, будет способствовать непрерывному адекватному реагированию на требования рынка труда и будет являться гарантом сохранения целостности и финансовой стабильности вуза.

Список литературы

1. Бандурин А. В. Экономико-правовое регулирование деятельности корпораций в России / А. В. Бандурин, Л. Ф. Зинатулин. – М. : Буквица, 1999.
2. Кондратьев В. Корпоративное управление инвестиционным процессом / В. Кондратьев, Ю. Куренков // Проблемы теории и практики управления. – М., 2001.
3. Филиппова О. А. Создание предпринимательского университета на базе системы холдинговых отношений // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика. – 2012. – № 2 (22).

O. A. Filippova*

**Filippova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
olyafilippova@yandex.ru*

ORGANIZATION AND PROJECT MANAGEMENT SYSTEM OF HOLDING STRUCTURE OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY

Key words: entrepreneurial university, holding, educational services, management system.

The article features the organizational and project management system of holding structure. The system is the result of transformation of higher education institution into the regional entrepreneurial university, based on the principles of holding relationships. The author suggests a model of cost-effectiveness evaluation of introducing holding companies in the university system as subsidiaries.

© Филиппова О. А., 2012

УДК 004.891.3

Я. С. Митрофанова*

**Митрофанова Яна Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
Yana_1979@list.ru*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: управление, информационная безопасность, модель системы информационной безопасности.

Рассматриваются теоретические и практические аспекты разработки системы управления информационной безопасностью предприятия, а также подходы к управлению и анализу информационных рисков. Приводится модель процесса разработки системы информационной безопасности предприятия, построенная с помощью CASE-средства BPWin.

На сегодняшний день обеспечение информационной безопасности (ИБ) предприятия является одной из важнейших задач IT-директоров и руководителей информационных служб, а также важной частью менеджмента всей организации. Управление информационной безопасностью – не просто организация антивирусной защиты, это обеспечение бесперебойности всех бизнес-процессов предприятия.

По нашему мнению, можно выделить следующие основные функции систем управления информационной безопасностью предприятия:

- анализ информационных рисков предприятия;
- планирование и реализация мер по минимизации информационных рисков;
- контроль и корректировка вышеперечисленных процессов.

Выделенные процессы должны быть замкнуты в непрерывный цикл, что позволит сохранять и постоянно повышать качество системы управления информационной безопасностью предприятия.

Изученный нами опыт решения проблем защиты информации [1, 2, 4] показывает, что для максимальной минимизации информационных рисков при построении системы управления безопасностью необходимо руководствоваться рядом принципов.

Основным принципом разработки системы управления информационной безопасностью предприятия является комплексность. Данный принцип требует, чтобы управление

информационной безопасностью охватывало все компоненты информационной системы предприятия (ИСП) и учитывало все актуальные риски, действующие в ИСП и за ее пределами. Кроме того, наибольший эффект достигается в том случае, когда все используемые средства, методы и мероприятия защиты объединяются в единый, целостный механизм – систему информационной безопасности. Только в этом случае появляются системные свойства, не присущие ни одному из отдельных элементов системы защиты, а также возможность управлять системой, перераспределять ее ресурсы и применять современные методы повышения эффективности ее функционирования.

К другим принципам разработки системы управления информационной безопасностью (СУИБ) можно отнести следующие:

- согласованность СУИБ с бизнес-задачами и стратегией предприятия;
- адекватность используемой и генерируемой информации;
- непрерывность управления;
- эффективность СУИБ – оптимальный баланс между возможностями, производительностью и издержками системы управления ИБ;
- замкнутость жизненного цикла системы управления информационной безопасностью (связывание процессов управления в замкнутый цикл).

Обеспечить выполнение всех вышеперечисленных принципов и решить проблему обеспечения эффективной защиты информации на предприятии, на наш взгляд, позволит

внедрение комплексной системы информационной безопасности (КСИБ). КСИБ представляет собой единую систему комплекса правовых норм, организационных мероприятий, инженерно-технических, программно-аппаратных и криптографических средств, которые полно и всесторонне охватывают все предметы, процессы и факторы, обеспечивающие безопасность бизнес-процессов и защищаемых активов предприятия.

В общем случае основными задачами КСИБ на предприятии являются:

- своевременное выявление и устранение угроз безопасности и ресурсам, причин и условий, способствующих нанесению финансового, материального и морального ущерба интересам предприятия;

- создание механизма и условий оперативного реагирования на угрозы безопасности и проявление негативных тенденций в функционировании предприятия;

- эффективное пресечение посягательств на ресурсы и угроз персоналу на основе правовых, организационных и инженерно-технических мер и средств обеспечения безопасности;

- создание условий для максимально возможного возмещения и локализации наносимого ущерба неправомерными действиями физических и юридических лиц, ослабление негативного влияния последствий нарушения безопасности на достижение целей организации.

Учитывая масштабность и размерность выполняемых функций и задач, комплексные системы информационной безопасности предприятия относятся к классу больших систем. При их научной разработке, проектировании, производстве, эксплуатации и развитии необходимо придерживаться определенных методологических принципов, к числу которых относятся:

- параллельная разработка информационной системы (ИС) предприятия и необходимой КСИБ;

- системный подход к построению КСИБ;

- многоуровневая структура КСИБ;

- иерархичность управления КСИБ;

- блочная архитектура КСИБ;

- возможность развития КСИБ;

- дружественный интерфейс программных и технических компонент КСИБ с пользователями и обслуживающим персоналом.

Разработка комплексной системы информационной безопасности – это сложный, многоэтапный и трудоемкий процесс, необходимо подобрать такие методики, решения и средства, которые бы удовлетворяли всем необходимым требованиям комплексной безопасности информации, а также были бы легко

управляемыми, наиболее эффективными и экономичными для предприятия.

Опираясь на подходы, на системность проектирования, нами разработана модель процесса разработки комплексной системы информационной безопасности на предприятии. Данная модель построена с помощью CASE-средства BPWin. На рис. 1 представлена диаграмма декомпозиции процесса разработки комплексной системы информационной безопасности на предприятии. Модель является универсальной и может быть использована на любом предприятии специалистами, работающими в области обеспечения информационной безопасности.

Разработка КСИБ, по нашему мнению, должна включать следующие этапы:

1. Этап «Анализ физической и логической архитектуры компьютерных систем, информационной системы предприятия и информационных активов» включает в себя анализ аппаратных средств и их конфигурации (сетевое оборудование); анализ программного обеспечения и схемы распределения его компонентов между узлами сети; анализ протоколов взаимодействия; анализ согласованности аппаратной и программной конфигурации узлов сети на различных уровнях сетевой модели взаимодействия; анализ существующих подсистем защиты информации на различных уровнях программно-аппаратных средств (аппаратном уровне, уровнях операционной системы, а также прикладного программного обеспечения). На данном этапе формируется список информационных активов предприятия с выделением наиболее ценных активов для бизнеса. При формировании данного списка необходимо также оперировать требованиями нормативно-правовой базы в области защиты информации.

2. На этапе «Определение, анализ и классификация возможных угроз» рассматриваются различные виды угроз, к которым относятся:

- угрозы несанкционированного использования компьютерных ресурсов и информационных активов (угрозы хищения, подлога, разрушения и потери информации, отказов в работе программно-аппаратных средств);

- угрозы некорректного использования ресурсов (нарушение физической и логической целостности данных, нарушение работоспособности информационной системы);

- угрозы проявления ошибок пользователей, операторов и администраторов, а также ошибок, допущенных в процессе разработки программно-аппаратных средств;

- угрозы безопасности сетевого взаимодействия (безопасности информационного обмена, а также нарушение протоколов взаимодействия);

- угрозы несанкционированного изменения состава компьютерной системы и ее компонентов (изменение параметров конфигурирования, внедрение вирусоподобных программ и др. несанкционированных элементов);

- угрозы нанесения ущерба физическим способом (хищение носителей информации, нарушение системы электроснабжения, перехват электромагнитных излучений и др.).

Все современные методики защиты информации построены на необходимости глубокого изучения и анализа существующей обстановки и особенно – выявлении актуальных угроз информационной безопасности. После того как выделены основные угрозы информационной безопасности для конкретного предприятия, необходимо провести анализ или оценку информационных рисков, связанных с защищаемыми объектами и возможностью реализации данных угроз.

3. Этап «Анализ рисков» является одним из наиболее важных шагов для построения оптимальной КСИБ предприятия, он включает в себя управление и анализ информационных рисков предприятия. Рассмотрим данный этап подробнее.

На сегодняшний день термины «управление рисками» и «анализ рисков» не являются взаимозаменяемыми. Под управлением рисками понимаются общие мероприятия по снижению риска в рамках организации до приемлемого уровня, управление рисками представляет собой непрерывный процесс [2]. Под анализом рисков понимается процесс выявления и приоритизации рисков для бизнеса. Этот процесс является составной частью управления рисками. Анализ рисков или оценка проводится с определенным интервалом или же, как в нашем случае, анализ рисков проводится до разработки структуры КСИБ и после внедрения системы защиты, для того чтобы оценить эффект от внедрения.

Все мероприятия по управлению и анализу информационных рисков регламентируются стандартами, описывающими процесс управления рисками [4], такими как ISO 13335-2 «Managing and planning IT Security» & ISO 13335-3 «Techniques for the management of IT Security», NIST SP800-30 «Risk management guide», AS/NZS 4360:1999 и другие.

На сегодняшний день получили развитие различные методики оценки и управления информационными рисками, к наиболее извест-

ным относятся следующие: Cost-Of-Risk-Analysis System (CORA); методика Microsoft; COBRA (Consultative Objective and Bi-Functional Risk Analysis); Commercial Risk Analysis and Management Methodology (CRAMM); Operationally Critical Threat, Asset, and Vulnerability Evaluation (OCTAVE); SPRINT Information Security Forum; GAO Information Security Risk Assessment; ГРИФ и другие.

Почти все методики основаны на следующем подходе: необходимо оценить вероятность появления каждой угрозы и ущерб. До того как приписать какую-то величину, определяющую стоимость информации, желательно определиться с единицами измерения информации. В коммерческих приложениях стоимость ресурса при оценке рисков вычисляется на основе: стоимости аппаратного обеспечения ресурса; стоимости программного обеспечения; зарплаты специалистов, занятых в работах по восстановлению ресурса (зарплата в час, умноженная на количество часов, затраченных на восстановление); упущенной выгоды (прямой и косвенной); прямая выгода обычно зависит от времени (количество часов, во время которых система недоступна); косвенную выгоду гораздо труднее учесть (выражается в потере репутации организации и т. д.).

Нами рекомендуется для проведения анализа рисков пользоваться методиками, включающими количественные и качественные оценки, а также имеющими программные средства поддержки. Для подтверждения результата можно также сочетать несколько методик.

К сожалению, можно отметить, что практически все информационные системы анализа и управления информационными рисками не предоставляют русифицированный интерфейс и имеют высокую стоимость лицензии. Поэтому мы рекомендуем рассмотреть более подробно инструменты анализа информационных рисков, предлагаемые бесплатно и с русскоязычным интерфейсом.

Одной из таких программ является средство Microsoft Security Assessment Tool 4.0 (MSAT), состоящее из более чем 200 вопросов. Вопросы и рекомендации выводятся из общепринятых рекомендаций, стандартов, таких как ISO 17799 и NIST-800.x, а также рекомендаций и предписаний от группы надежных вычислений Microsoft и других внешних источников по безопасности. В данном средстве реализован целостный подход к оценке стратегии обеспечения безопасности с учетом персонала, процессов и технологий.

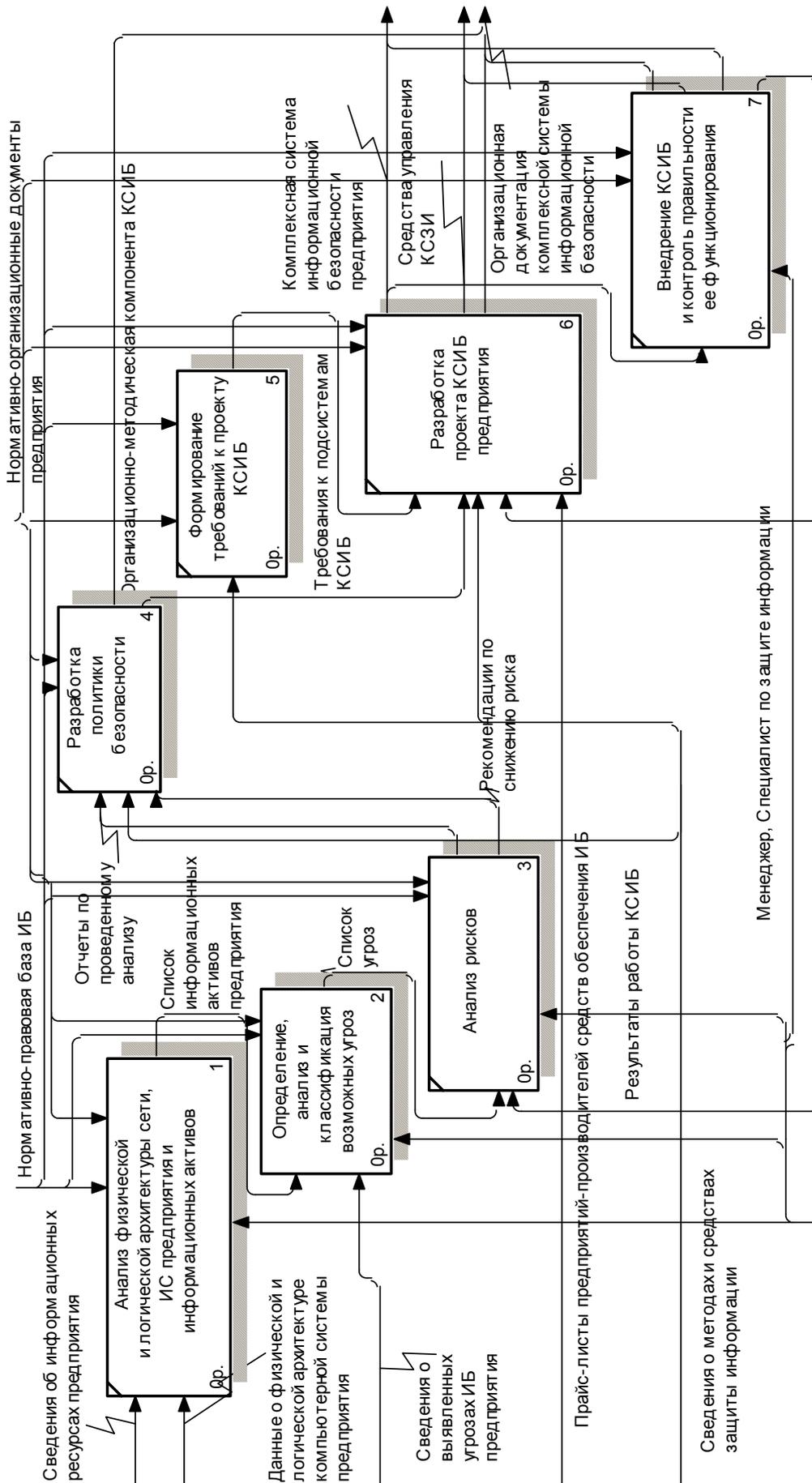


Рис. 1. Модель процесса разработки комплексной системы информационной безопасности на предприятии

Средство Microsoft для оценки риска, связанного с безопасностью (MSAT), является приложением для оценки риска, которое предназначено для предоставления клиенту сведений и рекомендаций о передовых методиках обеспечения безопасности в рамках инфраструктуры информационных технологий (ИТ) [4]. Это приложение разработано для организаций с числом сотрудников менее 1000 человек, чтобы содействовать лучшему пониманию потенциальных проблем в сфере безопасности. Оно поможет лучше узнать персонал, процессы, ресурсы и технологии, направленные на обеспечение эффективного планирования мероприятий по безопасности и внедрение методов снижения риска в организации.

Руководству предприятий и специалистам по защите информации не стоит забывать, что управление и анализ рисков информационной безопасности является центральным звеном в цепи проектирования и реализации систем управления информационной безопасностью, поэтому от правильности выбранной методики и программных средств анализа и оценки информационных рисков зависят конечные качественные характеристики всей системы информационной безопасности организации.

4. Этап разработки политики безопасности как совокупности концептуальных решений, направленных на эффективную защиту информации и ассоциированных с ней ресурсов, которая включает следующие работы: формирование стратегических целей обеспечения информационно-компьютерной безопасности и определение требований к защищаемой информации; разработка концепции защиты от реализации преднамеренных угроз; разработка концепции защиты от реализации случайных угроз; уточнение организационной структуры и функций службы информационно-компьютерной безопасности; разработка совокупности организационных мероприятий, направленных на защиту информации и ассоциируемых с ней ресурсов; конкретизация мер ответственности и должностных обязанностей сотрудников организации по защите информации.

На наш взгляд, основой реализации данных мероприятий должны стать концептуальные основы политики безопасности, к которым относятся теоретические и практические аспекты дискреционной политики и мандатной [3].

Основу мандатной политики безопасности составляет мандатное управление доступом, которое подразумевает, что:

- все субъекты и объекты системы должны быть однозначно идентифицированы;
- задан линейно упорядоченный набор меток секретности;
- каждому объекту системы присвоена метка секретности, определяющая ценность содержащейся в нем информации – его уровень секретности в информационной системе;
- каждому субъекту системы присвоена метка секретности, определяющая уровень доверия к нему в информационной системе – максимальное значение метки секретности объектов, к которым субъект имеет доступ; метка секретности субъекта называется его уровнем доступа.

Основная цель мандатной политики безопасности – предотвращение утечки информации от объектов с высоким уровнем доступа к объектам с низким уровнем доступа, т.е. противодействие возникновению в ИС информационных каналов сверху вниз.

Основой дискреционной политики является дискреционное управление доступом, которое определяется двумя свойствами:

- все субъекты и объекты должны быть идентифицированы;
- права доступа субъекта к объекту системы определяются на основании некоторого внешнего по отношению к системе правила.

Описание политики безопасности может быть представлено в формализованном и неформализованном (документальном) виде.

На основе спроектированной политики информационной безопасности разрабатываются план мероприятий и организационно-методические документы, основным из которых является одноименный документ «Политика безопасности предприятия».

5. Этап «Формирование требований к проекту КСИБ». Формирование требований к КСИБ выполняется в соответствии с необходимыми классами защищенности и пожеланиями руководства.

6. Этап «Разработка проекта КСИБ предприятия» включает в себя следующие процессы: формирование детальных спецификаций на компоненты системы информационно-компьютерной безопасности; выбор сертифицированных средств защиты информации и обоснование принятых решений (межсетевых экранов, специализированных систем информационно-компьютерной безопасности, средств криптозащиты); проектирование уникальных подсистем информационно-компьютерной безопасности, не содержащих концептуальных недоработок; выработка рекомендаций

по эффективной реализации разработанных проектов; интеграция подсистем информационно-компьютерной безопасности, их комплексная настройка и проверка работоспособности.

7. Этап «Внедрение КСИБ и контроль правильности ее функционирования» включает в себя следующие виды работ: проверка систем защиты на соответствие руководящим и нормативным документам в области информационно-компьютерной безопасности; тестирование компонентов защиты на правильность реагирования при моделировании процесса реализации возможных угроз; комплексный контроль работоспособности систем безопасности при моделировании нарушений работоспособности отдельных элементов компьютерных систем; проверка на отсутствие ошибок администрирования и конфигурирования, а также наличие своевременных обновлений средств защиты; анализ политики формиро-

вания и использования эталонной информации (ключей, паролей и др.); формирование правил корректного использования систем защиты в зависимости от их состава и назначения, а также оптимальная настройка их аппаратных и программных компонентов.

Также мы рекомендуем после внедрения методов и средств комплексной системы защиты информации провести в рамках управления рисками анализ информационных рисков и посмотреть эффективность разработанной и внедренной системы. На основе полученных данных можно проводить коррекцию подсистем КСИБ.

Предложенные нами модели и рекомендации могут использоваться менеджерами и специалистами по защите информации на любом предприятии при разработке системы управления информационной безопасностью предприятия и для снижения уровня информационных рисков для бизнеса.

Список литературы

1. Вестервельт Р. Разработка критериев для принятия решений по управлению ИТ-рисками // Безопасность ИТ-инфраструктуры. – № 1. – М. : Инфопресс, 2012. – 23 с.
2. Грибунин В. Г. Комплексная система защиты информации на предприятии / В. Г. Грибунин, В. В. Чудовский. – М. : Академия, 2009. – 412 с.
3. Корт С. С. Теоретические основы защиты информации. – М. : Гелиос АРВ, 2004.
4. Митрофанова Я. С. Оценка информационных рисков предприятия // Наука – промышленности и сервису : сб. ст. VI международ. науч.-практ. конф. / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011. – С. 243-249.

Ya. S. Mitrofanova*

**Mitrofanova Yana, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
Yana_1979@list.ru*

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF INFORMATION SECURITY MANAGEMENT SYSTEM

Key words: management, information security, model of information security system.

The article considers theoretical and practical aspects of development of information security management system for a company, as well as various approaches to management and analysis of information risks. The author suggests a model of the development of information security management system for a company, built with the help of BPWin CASE-tool.

© Митрофанова Я. С., 2012

УДК 658.562:51

В. Л. Семенов***Семенов Владислав Львович, кандидат экономических наук, доцент**Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова», г. Чебоксары*

wlad21@mail.ru

РЕШЕНИЕ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ПО ВЫБОРУ ВАРИАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ МАТЕМАТИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ

(Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых, проект № МК-4076.2011.6)

Ключевые слова: качество, прогнозирование, многокритериальная динамическая задача, критерий, экспертная оценка.

Предложена математическая модель решения многокритериальных динамических задач по выбору вариативных показателей качества продукции при прогнозировании их параметров с применением экспертных оценок. Экспертные оценки представляют собой количественную информацию об относительной важности критериев задачи.

Одним из важнейших этапов проектирования конкурентоспособной продукции является правильный выбор параметров показателей ее качества, которые будут востребованы потенциальными потребителями в будущем. Необходимость такого подхода обусловлена, с одной стороны, запаздыванием времени выхода новой продукции по сравнению с развитием научно-технического прогресса и требований потребителей, а с другой – объективной целесообразностью прогнозирования будущих параметров.

Выбор показателей качества устанавливает перечень наименований количественных характеристик свойств продукции, входящих в состав ее качества и обеспечивающих оценку уровня качества продукции. Обоснование выбора номенклатуры показателей качества производится с учетом: назначения и условий использования продукции; анализа требований потребителей; задач управления качеством продукции; состава и структуры характеризующих свойств; основных требований к показателям качества; факторов внешней среды и т. д. Многообразие единичных показателей качества продукции в целом можно классифицировать на две обобщенные группы – постоянные и вариативные [3]. В состав постоянной группы входят базовые показатели, которые не меняют своих параметров длительное время, а в состав переменной – требуемые и желаемые, которые зависят от фактора времени.

Важным моментом в разрезе рассматриваемой проблемы является прогнозирование параметров качества продукции как вида деятельности по определению вероятных будущих требований к ее потребительским и эксплуатационным свойствам, удовлетворение которых обеспечит ее соответствие лучшим мировым достижениям в течение определенного периода времени [4].

Таким образом, при проектировании конкурентоспособной продукции приходится сталкиваться с многообразием задач, комплексное решение которых требует применения математических методов, позволяющих эффективно принимать управляющие решения.

При реализации данной задачи необходимо изначально определиться с моделью, которая будет объективно отражать решение многокритериальных динамических задач по выбору показателей и параметров качества продукции. Необходимо отметить, что у проектировщика конкурентоспособной продукции в целом проблем возникнуть не должно, так как ему известно о ней достаточно много, так как он наблюдал за ней, исследовал ее и сталкивался с ней в течение нескольких лет и, выполняя предшествующие задания, приобрел достаточный опыт по аналогичным системам, порождающим аналогичные ситуации, т. е. разработчик обладает знаниями и опытом. Поэтому у него в голове возникает картина несколько иного рода – свое собственное понимание ситуации, которая отличается

от стандартных детерминированных математических моделей. С другой стороны, эта картина гораздо более точно учитывает ситуацию, чем любое ее изображение на листе бумаги, однако она тем не менее не без недостатков. Человек не в состоянии получить достаточно многого с помощью только собственного мозга, так чтобы можно было понять сущность и охватить с необходимой полнотой все детали взятой из реальной жизни ситуации любого характера и размера. Поэтому то понимание, которое существует в голове разработчика, может рассматриваться как взятая отсюда своеобразная модель ситуации. Его представление ситуации моделирует ситуацию и соответствует ей. Кроме этого проектировщик прибегает к помощи и других специалистов (экспертов), которые помогают ему сориентироваться в многообразии задач и проблем.

Таким образом, если разработанная модель полностью соответствует реальности, т. е. позволяет эффективно управлять конкурентоспособностью продукции, то проектировщик в состоянии проникнуть глубоко в ситуацию и решения, которые он принимает, обязательно окажутся рациональными.

В целом, применяемая проектировщиком модель может быть либо изоморфной, либо гомоморфной. Изоморфная модель может быть отображена в любом предмете, если между моделью и предметом наблюдается полное поэлементное соответствие. В действительности получается, что полные комплексы предметов и событий запечатлеются в модели как одиночные сущности вместо сложного комплекса. Разновидность отображения, которая предполагает преобразования типа «многое – в одно», называется гомоморфным отображением. Хорошая модель всегда является гомоморфной. Гомоморфное отображение сохраняет определенные структурные зависимости моделируемого предмета.

Таким образом, модель – это представление системы, объекта, понятия в некоторой форме, отличной от формы их реального существования.

При решении многокритериальных динамических задач по проектированию конкурентоспособной продукции в упрощенной форме можно рассматривать как многомерные системы при детерминированных воздействиях с определенной моделью описания. Входные, выходные и промежуточные детерминированные сигналы в таких системах представляются вектор-функциями времени, например [2]:

$$g(t) = \begin{pmatrix} g_1(t) \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ g_r(t) \end{pmatrix}, y(t) = \begin{pmatrix} y_1(t) \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ y_k \end{pmatrix}, \quad (1)$$

где $g(t)$ – r -мерный входной, а $y(t)$ – k -мерный выходной сигналы.

В качестве входных сигналов в данном случае выступают требования потребителей, которые в дальнейшем будут преобразованы в определенный набор показателей качества, реализованные в конкретной продукции виде выходных сигналов. Таким образом, многомерные линейные нестационарные системы в отличие от одномерных имеют r входов и k выходов.

Многомерные линейные нестационарные системы описываются уравнениями состояния следующего вида:

$$\dot{x}(t) = A(t)x(t) + B(t)g(t), \quad (2)$$

представляющий собой изменение фазового вектора $x = (x_1, \dots, x_n) \in R^n$ с начальными условиями

$$x(t_0) = x_0 \quad (3)$$

и уравнениями выхода

$$y(t) = C(t)x(t), \quad (4)$$

где x – n -мерный вектор состояния, g – r -мерный вектор входных воздействий (управлений), y – k -мерный вектор выхода (вектор измерений), x_0 – начальное состояние, t – время, t_0 – начальный момент времени (момент подачи входного воздействия), $A(t)$, $B(t)$, $C(t)$ – матрица размера $(n \times n)$, $(n \times r)$, $(k \times n)$ соответственно, $t \in [t_0, t_1]$ – промежуток времени функционирования системы, R^n – n -мерное евклидово пространство.

Таким образом, динамическая система имеет стандартную форму, описываемую формулами (1-4). Экспертные оценки определяют матрицу, каждая строка которой представляет мнение эксперта, выраженное в числовой форме. Задано мнение проектировщика продукции (лица, принимающего решение) об экспертах. Находится нормированный весовой вектор, устраивает всех экспертов и проектировщика. Далее проводится линейная свертка критериев относительно данного вектора и решается однокритериальная задача оптимального управления методом динамического программирования [1].

Итак, рассматривается многокритериальная динамическая задача выбора и последующей оценки показателей качества продукции [1]:

$$\Gamma = \langle \Sigma, U, \{J_i\}_{i=1, \dots, m}, P, L \rangle, \quad (5)$$

где Σ – управляемая динамическая система, описываемая уравнениями состояния по (2), с начальными условиями по (3) и уравнениями выхода по (4), U – множество позиционных управлений, J_i – множество критериев динамической задачи, P – матрица экспертных оценок $P = (p_{ij})_{p \times m}$, где каждая строка указывает на мнение эксперта в виде коэффициентов важности критериев (6) в формуле (5), L – матрица оценок экспертам от проектировщика (лица, принимающего решение).

Множество позиционных управлений (U) описывается уравнением $u = K(t)x$, где $K(t)$ – непрерывная матрица размера $(q \times n)$, выбором которых распоряжается проектировщик продукции.

Множество критериев динамической задачи определяется по следующей формуле:

$$J_i = \int_{t_0}^{t_1} u^T D_i u dt + x^T(t_1) C_i x(t_1), i = \overline{1, m}, \quad (6)$$

где D_i и C_i – положительно определенные матрицы размера $(q \times q)$ и $(n \times n)$.

Диагональная матрица $L = (l_{ij})_{p \times p}$ дает оценку экспертам от проектировщика.

Компромиссное решение сводится к нахождению весового вектора $A = (\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_p)$ из соотношения

$$A = \text{ep } L P, \quad (7)$$

где ep – вектор-строка, состоящая из единиц.

Элементы весового вектора A можно нормировать так, что $\sum \alpha_i = 1$.

Решением многокритериальной задачи (5) считается то позиционное управление, которое доставляет возможно меньшее значение линейной свертке критериев $\sum_{i=1}^m \alpha_i J_i$. Стратегия $u^*(t, x)$ находится как решение задачи (5).

В целом решение многокритериальной динамической задачи можно свести к задаче оптимального управления с функционалом качества

$$J = \int_{t_0}^{t_1} u^T D u dt + x^T(t_1) C x(t_1), \quad (8)$$

где $D = \sum_{i=1}^m \alpha_i D_i$; $C = \sum_{i=1}^m \alpha_i C_i$.

Таким образом, при выборе необходимых показателей качества продукции и прогнозировании их числовых значений можно воспользоваться математическими методами, позволяющими более эффективно удовлетворять требования потребителей, т. е. проектировать более конкурентоспособную продукцию.

Список литературы

1. Лобарев Д. С. Решение многокритериальных динамических задач с экспертными оценками методом динамического программирования // Вестник Ижевского гос. тех. ун-та. – 2011. – № 3 (51). – С. 149-151.
2. Пантелеев А. В., Бортаковский А. С. Теория управления в примерах и задачах : учеб. пособие. – М. : Высшая школа, 2003. – 583 с.
3. Семенов В. Л. Определение постоянного и вариативного состава показателей кортежа качества продукции // Вестник Чувашского гос. ун-та (Гуманитарные науки). – 2011. – № 2. – С. 458-461.
4. Семенов В. Л. Анализ применения методов прогнозирования при оценке параметров качества продукции // Социально-гуманитарные и юридические науки: современные тренды в изменяющемся мире : сб. мат. III международ. заоч. науч.-практ. конф. (30 сентября 2011 г.). – Краснодар, 2011. – С. 164-167.

V. L. Semenov*

*Semenov Vladislav, PhD in Economics, Associate Professor of Chuvash State University of I.N. Ulyanov, Cheboksary wlad21@mail.ru

SOLVING MULTICRITERIA DYNAMIC PROBLEMS ON SELECTING VARIABLE QUALITY INDICATORS OF THE PRODUCT BY USING MATHEMATICAL METHODS

Key words: quality, forecasting, multi-criteria dynamic problem, criteria, expert review.

The article features mathematical model, used for solving multi-criteria dynamic problems on selecting variable quality indicators of the products while making predictions on their parameters, using expert review. Expert estimates are expressed in quantitative information about the relative importance of the criteria of the problem.

© Семенов В. Л., 2012

CONTENTS

Interstate management	
<i>Bagdasarian Areg</i>	8
GLOBAL TRENDS OF THE MARKET OF INTERNATIONAL DEBT SECURITIES <i>The article considers the global trends in the market of international debt securities and features the results of structural analysis of this market. The author shows the tendencies of changes in the share of financial institutions and corporate issuers in the market of non-governmental international and domestic debt securities. The research contains comparative market analysis of international and domestic debt securities.</i>	
Public administration	
<i>Bredneva Lubov</i>	14
MEASUREMENTS OF THE STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY <i>The article features the system of indicators to measure the structural changes, as well as the methodology of calculating such indicators. The author has carried out the analysis of structural changes in the economy of Khabarovsk region. The problems have been formulated to be solved by means of the system of indicators of structural changes.</i>	
<i>Lapin Anatoly</i>	19
<i>Zueva Galina</i>	
GOVERNMENT REGULATION OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE COUNTRIES WITH MARKET ECONOMY <i>The article proves that the tools of regional policy and government regulation in the countries with developed market economy have diversified greatly in recent years. Initially the general measure was the provision of direct financial help: up to 50% of the financed project was paid. With the development of regionalism and its methods in developed countries, indirect measures of regional policy received significantly wider application. Such measures are aimed at increasing the investment attractiveness of the selected areas.</i>	
Regional development	
<i>Kukina Svetlana</i>	29
ENHANCEMENT OF EDUCATION SECTOR AS A RESULT OF INVESTMENT IN SAMARA REGION <i>The article considers the crisis overcoming in Samara region and practical experience of implementing staff trainings for Togliatti industries in modern conditions.</i>	
<i>Pogorelova Natalya</i>	35
PROSPECTS FOR TOURISM DEVELOPMENT IN THE REGION WITH INDUSTRIAL AND AGRICULTURAL SPECIALIZATION <i>The development of tourism in the region with the industrial and agricultural specialization, not having the cultural heritage of global or even federal level, is considered utopian by many researchers. At the same time, existing resource opportunities, local color, tradition and culture can become the basis of the tourism industry, and also the basis of balanced economic development of the region.</i>	
<i>Chainikov Valery</i>	40
CONCEPT OF REGIONAL ECONOMIC COMPETITIVENESS BASED ON CLUSTER APPROACH (BY EXAMPLE OF CHUVASHIA) <i>At present there exist various approaches to the management of regional competitiveness, including the cluster approach, used as effective tool for managing the economy of the region. Increasing regional competitiveness is regarded as strategic priority for the Russian regions. Realization of this program requires the development of management concept for stimulating competitiveness of the regional economy. This concept is based on the cluster approach, used to reveal the competitive advantages of the region in full.</i>	
Regional service sphere: Economics, Organization and Management	
<i>Bashmachnikova Elena</i>	44
<i>Abramova Lubov</i>	
PECULIARITIES, PROBLEMS AND FINDING WAYS OF MORE EFFECTIVE USE OF INTELLECTUAL RESOURCES IN SERVICE INDUSTRIES <i>Despite the considerable experience of domestic and foreign scholars in the field of formation, development and evaluation of the intellectual resources efficiency, the ever-changing market conditions of enterprises functioning result in the need to adapt existing tools and to continuously improve the methodological framework.</i>	

Malshina Natalya 50
THEORETICAL BASIS OF FORMING LOGISTICS ROUTES IN SERVICE SPHERE
The article considers the application of logistics methodology in the field of services and tourism. The author studies peculiarities of route flow processes in service sphere, as well as transportation in logistics systems of the service sector.

Matyushchenko Natalya 57
QUALITY OF TOURISM SERVICES OF LEISURE AND ENTERTAINMENT INDUSTRY ORGANIZATIONS IN KRASNODAR REGION
One of the main motivations of tourism is the desire to get high-quality services of leisure and entertainment at the resort. Experiences, positive emotions and thrills affect the final assessment of recreation quality in general. It is clear that in the resort cities tourists are the main consumers of the services offered.

Sukhih Sergey 63
PECULIARITIES OF PROJECT APPROACH TO MANAGEMENT IN THE NON-PRODUCTIVE SECTOR
Project management in the non-productive sector requires addressing a number of additional tasks, including first of all, the issue of building the regulatory framework. Such system should include as a major component the labor standards, defining the efficiency of office work. The author underlines that the existing framework, regulating the issues in this area, is not worked out enough, making it necessary to use the empirical approach.

Human Resource Management

Gagarinsky Alexander 67
Gorbunova Yulia
SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL OF ORGANIZATION
The article presents a model of balanced indicators system of the organization human capital, taking into account the specific features, characteristic of the Russian economy and the development of organizations, based on the process approach. The model, developed by the authors, includes the financial performance of organization, quality and quantity of human capital, economic indicators of human capital and marketing performance of the organization. Such system of indicators is characterized by the principles of «complexity», «arget line» and «specificity».

Kuznetsova Irina 72
FORMATION OF ASSESSMENT SYSTEM OF UNIVERSITY HUMAN CAPITAL IN THE REALIZATION OF INTERNATIONAL PROJECTS
The article features the results of the evaluation of university human capital in the realization of international projects. The author summarized and systematized organizational and economic factors that contribute to the creation of conditions for more successful realization of the universities activity in the framework of international cooperation.

Loginova Yulianna 75
EVALUATION OF PERSONNEL AS INDISPENSABLE INSTRUMENT OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION
The article studies the basic principles of personnel evaluation, as well as tools and criteria, necessary for effective evaluation of staff in any organization. The author emphasized the need for a complex assessment of staff, and developed a table of evaluation stages.

Management and Marketing

Romanenkova Olga 81
MANAGEMENT OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS
The article considers a new trend in marketing, i.e. integrated marketing communications. In conditions of rapidly changing market, complex set of technologies, along with active use of software products in business and lack of up-to-date marketing skills, this kind of communications contributes to the maintenance of quality indicators of companies' marketing in highly competitive markets. If we consider this tendency applied to the integrated marketing communications, the key factors for manufacturers and resellers are the following: complexity of the product and its production process, rapid expansion of product line, as well as the need for managers-generalists, able to organize the process of transformation of individual requests to appropriate products, services and solutions.

Semenychev Valery 86
Kozhukhova Varvara

MODELING OF ECONOMIC DYNAMICS USING LOGISTIC CURVES WITH
 ARBITRARY ASYMMETRY

The article considers the accuracy of identifying logistics trends of dynamics of mobile spread in developed and developing countries from 2000 to 2010. In all cases the models with the inflection point not corresponding to the middle of the interval on the ordinate between the beginning of logistics process and the level of saturation appeared to be more accurate.

Semenychev Evgeny 92

PARAMETRIC MODELING OF PRODUCT LIFECYCLE USING
 LOGISTICS DIFFERENTIALS

The article considers analytic models used to describe the economic dynamics of product lifecycle (PLS) obtained by differentiation of logistics functions. The author provides classification of the known PLS models, proposes new PLS models and method for determination of their parameters using genetic algorithm. The article features some examples of modeling of oil production in several countries through the proposed generalized model.

Investments and Innovations

Kulikova Yulia 99

STUDYING MECHANISMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HIGHER
 EDUCATION INSTITUTIONS

The process of introducing innovations in higher education is the combination (system) of parallel-consecutive and mutually supporting processes which compose the technological, educational, marketing, economic, organizational, financial, property and management innovations. In the absence of even one of these elements it becomes impossible to build the effective innovation process as a whole. The variety of innovations, their connectiveness and interdependence, and in fact, a significant potential for change, stipulates the permanent character of innovation processes in high school.

Makarova Valentina 104

Alifanov Igor

CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF INNOVATIONS IN THE AUTOMOTIVE
 CLUSTER OF SAMARA REGION

The article features the analysis of the importance of innovations in the development of economic systems on the example of Samara region automotive cluster. The author analyzes the existing development concepts of the country as whole and separate regions in particular. The work demonstrates and proves the feasibility of establishing and development of special economic zones, which stimulate innovations.

Selyuto Svetlana 110

INNOVATION IN SERVICE SPHERE

The article describes ways of changing the structure of modern economy. The author underlines the growing importance of service activities and investigates the nature of service systems.

Enterprises

Dubrovina Tatyana 115

QUALITY REVIEW OF PERFORMING AUDIT OF INSURANCE COMPANIES

Current federal standard of auditing «Review of financial (accounting) reporting» does not take into account the specific operations carried out by insurance companies. In this case, there exist significant risks in the audit of insurance companies arising from their activities on insurance. Therefore, the author defines the principles and procedures for carrying out auditing checks that consider the specifics mentioned. Besides, the author provides recommendations for resolving disagreements on the most important issues.

Lashmanova Yulia 121

ENTERPRISE PRODUCTION CAPACITY:
 ESSENCE, STRUCTURE AND EVALUATION

The article studies theoretical aspects of the essence of «production capacity»; the author suggests her own interpretation of this concept. The views of various economists on the combination of production capacity elements are considered in this work, along with different approaches to the estimation of production capacity; the approaches are classified in groups. The author has described and tested the model for evaluating the use of production capacity on the example of machinery enterprises of Orenburg region.

Nasakina Liliya **130**
 METHODS OF COLLECTION AND ANALYSIS OF ECONOMIC INFORMATION
 USED FOR VALIDATION OF STRATEGIC MANAGEMENT DECISIONS

In the process of forming strategic behavior of the company, objective and timely information is processed in the course of strategic analysis by modern scientific methods appropriate to each stage and depending on the direction of analysis. Ability to interpret the information allows you to make the right conclusions and implement them effectively in management decisions.

Soldatkina Olga **137**
 EVOLUTIONARY ASPECTS OF REFLECTING ACCOUNTS RECEIVABLE
 IN FINANCIAL STATEMENTS ACCORDING TO RUSSIAN
 AND INTERNATIONAL STANDARDS

The article considers the evolution of requirements for the reflection of accounts receivable in the financial statements according to Russian and international standards. The author reveals the features of classification, evaluation and accounting of receivables recognized as a financial asset in accordance with international financial reporting standards.

Filippova Olga **144**
 ORGANIZATION AND PROJECT MANAGEMENT SYSTEM OF HOLDING
 STRUCTURE OF ENTREPRENEURIAL UNIVERSITY

The article features the organizational and project management system of holding structure. The system is the result of transformation of higher education institution into the regional entrepreneurial university, based on the principles of holding relationships. The author suggests a model of cost-effectiveness evaluation of introducing holding companies in the university system as subsidiaries.

Information Technology

Mitrofanova Yana **153**
 THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT
 OF INFORMATION SECURITY MANAGEMENT SYSTEM

The article considers theoretical and practical aspects of development of information security management system for a company, as well as various approaches to management and analysis of information risks. The author suggests a model of the development of information security management system for a company, built with the help of BPWin CASE-tool.

Mathematical and instrumental methods of Economics

Semenov Vladislav **159**
 SOLVING MULTICRITERIA DYNAMIC PROBLEMS ON SELECTING
 VARIABLE QUALITY INDICATORS OF THE PRODUCT BY USING
 MATHEMATICAL METHODS

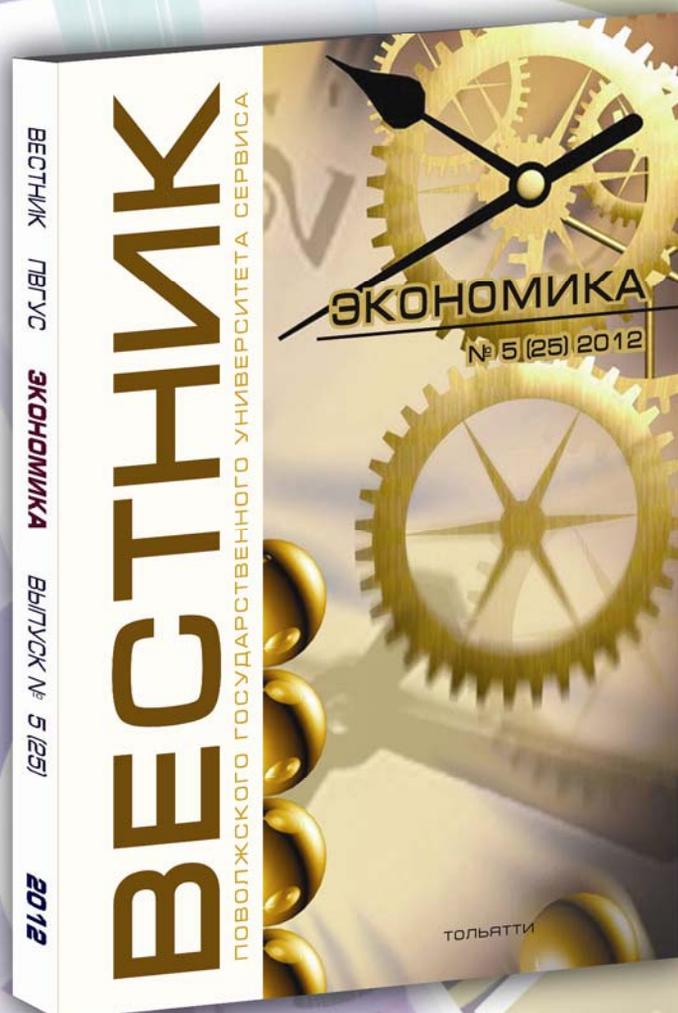
The article features mathematical model, used for solving multi-criteria dynamic problems on selecting variable quality indicators of the products while making predictions on their parameters, using expert review. Expert estimates are expressed in quantitative information about the relative importance of the criteria of the problem.

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»**

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovet@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5–6 строк), ключевые слова (не более 5–7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).
12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 22-26-50.
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается

Следующий выпуск в ноябре 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>