

ВЕСТИНИК ПБГУС ЭКОНОМИКА ВЫПУСК № 4 (30) 2013

ВЕСТИНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 4 (30) 2013

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 4 (30) – 2013 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 Е. Е. Спиридонова

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 30.09.2013.
Формат 60x80^{1/8}. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 22,5. Тираж 1000 экз. Заказ 125/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2013

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

Государственное управление

Горина Алла Петровна 8

Горин Владимир Александрович

ОБОСНОВАНИЕ НОВЫХ ПРИНЦИПОВ ОЦЕНКИ РАСХОДОВ
НА СФЕРУ УСЛУГ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Переход к экономике знаний требует повышенного внимания к уровню образования, культуры и здоровья населения, улучшения социально-экономического положения. Наиболее важными и востребованными качествами являются уровень образования граждан, их профессионализм и способность к обучению. Как в теорию, так и в практику наряду с физическим капиталом вводится особый вид капитала – человеческий. Приводятся основные натуральные и стоимостные показатели, используемые для анализа «фонда образования».

Региональное развитие

Абрамова Любовь Андреевна 16

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КАТЕГОРИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Характер и динамика экономического развития страны являются предметом пристального внимания экономистов. От того, какие процессы происходят в динамике и уровне развития, какие при этом происходят структурные изменения в национальной экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее перспективах. Поэтому проблемам экономического роста в любой стране мира уделяется существенное внимание.

Кара Анна Николаевна 21

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассматриваются актуальные тенденции развития Самарской области, исследовано влияние различных факторов на данный процесс и представлен краткосрочный прогноз обеспечения региональных кадровых потребностей.

Королева Елена Игоревна 26

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Рассматриваются теоретические аспекты интеграционных процессов промышленных предприятий. Также предлагаются обобщенные модели управления системой интегрированных промышленных предприятий и модели интеграционного взаимодействия в региональном пространстве в рамках совершенствования и повышения экономической эффективности интегрированных систем.

Корчагин Павел Валентинович 31

Яшина Анна Олеговна

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ
ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В современных условиях развития экономики актуальными становятся проблемы конкурентоспособности организаций на базе более полного использования и наращивания творческого потенциала. Сущность устойчивого развития организации заключается в целенаправленном и опережающем изменении факторов его внутренней среды с учетом требований внешней среды и одновременным обеспечением организации комплексной устойчивостью благодаря наращиванию творческого потенциала и инвестиционной привлекательности российских регионов.

Марченко Татьяна Ивановна 37

ОБ АНАЛИТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ КАТЕГОРИЙ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА
К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ

Обосновывается актуальность и сущность формирования участниками рынка устойчивых конкурентных преимуществ, обеспечивающих доступ к наилучшим ресурсам. Рассмотрен вопрос субординации конкурентных и партнерских преимуществ экономических образований.

Медведева Наталья Александровна 41
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА РЕГИОНА
В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВТО

Рассмотрено состояние молочного скотоводства в Вологодской области в преддверии вступления России в ВТО на основе корреляционного, регрессионного, сравнительного, матричного, комплексного анализа. Модернизация производства позволит оптимизировать численность персонала, уменьшить затраты и повысить производительность труда. Представлен прогноз себестоимости 1 ц молока на перспективу. Предложены мероприятия по минимизации отрицательных последствий для АПК Вологодской области в условиях функционирования России ВТО.

Нестерова Светлана Игоревна 47
МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЛЬНОГО УРОВНЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Представлена модель интегральной оценки конкурентоспособности региона с точки зрения привлекательности для жизни населения. В основе модели лежат качественные и количественные критерии, определяемые на основе статистических данных и опросов экспертов.

Родионова Татьяна Георгиевна 54
СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассмотрены особенности управления муниципальным образованием в современных условиях, показана необходимость совершенствования организационной, правовой и экономической базы функционирования органов местного самоуправления, представлена структура формирования целей управления муниципальным образованием.

Романеева Елена Владимировна 58
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Рассматривается актуальная проблема повышения качества выпускаемой продукции. Рост конкуренции и падение спроса значительно обостряет борьбу за потребителя. В этой борьбе центральную роль играет значительное повышение конкурентоспособности товаров. Рассмотрено управление конкурентоспособностью сложного технического изделия, при этом учтены экономические интересы производителя и потребителя.

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

Морякова Анастасия Владимировна 62
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССОМ
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СЕРВИСА

Представлена сравнительная характеристика определений категории «управление» в срезе функционального подхода, приведены различные точки зрения на состав и содержание управленческих функций, обусловлено значение функций управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса, определены ключевые моменты для внедрения функционального подхода к управлению процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса.

Гордеева Ольга Викторовна 67
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В передовых странах разработка и внедрение инноваций – решающий фактор социального и экономического развития, залог экономической безопасности. Инновационные процессы в настоящее время приобретают все большую значимость, их главной задачей является достижение предприятиями конкурентных преимуществ и более полное удовлетворение спроса потребителей в высококачественных товарах и услугах.

Иваненко Лариса Викторовна 71
Тимощук Нина Александровна
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ

Показано, что совершенствование предоставления медицинских услуг является результатом формирования эффективного управления здравоохранением, которое может быть создано на основе кластерного подхода.

Колодина Ольга Николаевна

79

МЕСТО «ЭКСПЕРТНЫХ УСЛУГ»
В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

Освещаются отдельные теоретические проблемы, связанные с отсутствием единого подхода к понятию экспертной услуги. Экспертная услуга как сфера деятельности соотносится с деловыми услугами. Рассматривается место «экспертной услуги» в системе экономических категорий и доказывается экономический характер отношений, возникающих в процессе оказания услуг.

Рынки: состояние и развитие**Баканкова Елена Михайловна**

85

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО
ПИТАНИЯ В РОССИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время общественное питание является одним из перспективных направлений развития экономики, демонстрируя высокий уровень рентабельности и короткие сроки окупаемости вложенных инвестиций. Рассматриваются российский рынок общественного питания, его структура, представлена динамика роста объемов рынка за 2008–2012 гг., в частности и по Самарской области.

Гагаринский Александр Владимирович

89

Брызгунова Юлия АлександровнаФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ТРУДА
С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Безработица среди молодых специалистов является объективной проблемой, препятствующей экономическому развитию региона. Отсутствие опыта работы и соответствующих практических профессиональных умений снижает уровень конкурентоспособности молодежи. Регулирование рынка труда молодых специалистов путем вовлечения в данный процесс всех заинтересованных сторон позволит снизить уровень напряженности в данной сфере экономики. Реальными мерами по решению данного вопроса могут служить развитие малого бизнеса, повышение инвестиционной привлекательности региона, создание регулярных баз прохождения практики молодыми специалистами.

Морозова Наталья Николаевна

93

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА
В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
В ГЛОБАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Раскрывается современное представление сущности интернационализации бизнес-услуг делового туризма в рамках регионального туристического рынка, проводится анализ распространенных теоретических подходов интернационализации деловой активности предприятий. Сформулировано авторское определение интернационализации бизнес-услуг делового туризма. В результате проведенного анализа теоретического и практической составляющей процесса интернационализации бизнес-услуг в деловом туризме показано, что в современных условиях данная тенденция будет расти и углубляться.

Предприятия**Андреева Светлана Владимировна**

102

ТИПИЗАЦИЯ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрена проблематика формирования эффективных учетных систем малых предприятий. Представлена группировка малых предприятий, позволяющая выделить определенные типы их учетных систем. Определены особенности каждого типа учетной системы, состав структурных элементов и особенности функционирования. Обоснована необходимость методологического обеспечения упрощения учетной деятельности малых предприятий.

Егорова Галина Владимировна

108

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ,
МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Выделение существенных параметров системы позволяет выделить подходы и сформировать алгоритмическую модель организационного развития. При этом управление системой рассматривается как осуществление переходов между ее устойчивыми состояниями. Модель должна отражать зависимость уровня развития организации от затрат на ее организационное развитие. Непоследовательная трансформация без объективного учета внешних и внутренних предпосылок развития приводит лишь к неэффективным затратам на организационное развитие. При данной постановке вопроса алгоритмического моделирования организационного развития предполагается использование логистической концепции и концепции кругооборота.

- Куфтырева Наталья Александровна** 113
 РАЗРАБОТКА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ НАБОРА
 КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ТЕКУЩЕГО ИННОВАЦИОННОГО СОСТОЯНИЯ
 И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

При проведении оценки текущих позиций предприятия и перспектив его развития с целью определения его инновационной ориентированности предлагается воспользоваться методом анализа, основанным на оценке текущего инновационного состояния и перспективы развития предприятия. Для этого предлагается использовать набор критериев оценки текущего инновационного состояния и перспектив развития. Формирование набора критериев рекомендуется проводить на основе определенных принципов.

- Пихтарева Анна Владимировна** 116
 МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ ДИАГНОСТИКИ
 ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОРПОРАЦИИ

Предложен подход к проведению диагностики финансовой устойчивости корпорации. В научной литературе рассматривается несколько подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия, отличающихся от метода финансовых коэффициентов, в котором отмечаются существенные недостатки в части как методики их расчета, так и обоснованности нормативных значений. Проведение диагностики финансовой устойчивости корпорации позволяет исследовать его финансовую устойчивость с разных сторон и выявлять причины негативного воздействия на любом этапе, что дает возможность своевременно разрабатывать мероприятия по повышению финансовой устойчивости.

Информационные технологии

- Альшанская Татьяна Владимировна** 121
Чуркина Наталья Александровна
 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ OLAP В АНАЛИТИКЕ

Рассматривается актуальность применения технологии комплексного многомерного анализа данных (OLAP), показана общая схема работы OLAP.

- Васильчук Ольга Ивановна** 127
 СРЕДСТВА КОМПЕНСАЦИИ УГРОЗ И АУДИТА БЕЗОПАСНОСТИ
 КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Обосновывается необходимость разработки и внедрения средств компенсации угроз и аудита безопасности корпоративной информационной системы. Для этого целесообразно формализовать цели в области безопасности; совершенствовать инструментарий, методики и средства для компенсации угроз; технологии аудита безопасности.

Технологии управления

- Митрофанова Яна Сергеевна** 132
 УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются теоретические и практические аспекты управления информационными рисками, а также подходы к анализу информационных активов и информационных рисков. Приводятся рекомендации по выделению информационных активов предприятий, а также примеры таблицы рисков и политики безопасности.

- Никитина Наталья Викторовна** 136
 НАПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМНОГО РАЗВИТИЯ
 ОРГАНИЗАЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА
 АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ
 ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Цель, задачи, механизмы, инструменты, принципы и функции антикризисного финансового управления подчинены основной стратегической цели и устремлениям предприятия, т. е. росту стоимости компаний региона. Концептуальный подход к системному развитию организационно-инновационного механизма антикризисного финансового управления промышленным предприятием позволит создать режим стабильного функционирования и устойчивого его развития.

- Филиппова Ольга Александровна** 145
 РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ УЧЁТА
 И ПЛАНИРОВАНИЯ РАБОТ ДОРОЖНО-МОСТОВОГО ХОЗЯЙСТВА
 ООО «ДЕПАРТАМЕНТ ЖКХ»

Рассматриваются проблемы планирования, учёта работ и мероприятий в жилищно-коммунальном хозяйстве, контроля за их исполнением, а также предлагается разработка дополнительного программного модуля для ведения учёта, планирования и осуществления контроля работ дорожно-мостового хозяйства, который может успешно использоваться в жилищно-коммунальном хозяйстве для решения проблем управления.

Маркетинговое управление

Башмачникова Елена Валентиновна 153

Левашова Юлия Геннадьевна

УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ,
РЕАЛИЗУЮЩИХ КОЛБАСНЫЕ ИЗДЕЛИЯ: КРИТЕРИИ
И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БРЕНДА

В современных условиях бренд представляет собой определенный образ в представлении потребителя, предназначение которого заключается в идентификации и отличии товара производителя от конкурентных аналогов. Характерной особенностью современного управления брендом является специфика управления на различных рынках сбыта. Рассматривается управление брендом на предприятиях, реализующих колбасные изделия, – критерии и методы оценки бренда.

Математические и инструментальные методы экономики

Грачев Владимир Юрьевич 160

Юрлов Феликс Федорович

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ
КООПЕРАТИВНЫХ ИГР ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

При создании различных коалиций (в частности, при образовании кластеров), для того чтобы объединение участников в коалиции было выгодным, целесообразно применять методику из теории кооперативных игр. При этом будет необходимо, чтобы реализовывалось условие синергизма.

Точка зрения

Ерохина Лидия Ивановна 165

Артюшенко Владимир Михайлович

Воловач Владимир Иванович

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ
РАДИОЛОКАЦИОННОГО ИЗМЕРИТЕЛЯ СКОРОСТИ
ПОВЫШЕННОЙ ТОЧНОСТИ В СИСТЕМАХ АРС

Рассмотрены вопросы, связанные с оценкой экономической эффективности работы радиолокационного измерителя скорости повышенной точности на примере его функционирования в системе автоматической регулировки скорости движения отцепов.

Торгушина Екатерина Васильевна 171

РАЗВИТИЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В условиях развития новой тенденции глобализации обслуживания потребителей особое значение приобретают сервисные услуги, реализуемые производителями продуктов и создающие основу для формирования наивысшей потребительской удовлетворенности. Рассматриваются основы развития.

Содержание выпуска на английском языке 177

МАКРОУРОВЕНЬ

Государственное управление

УДК 338.46

А. П. Горина*

**Горина Алла Петровна, доктор экономических наук, профессор
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
alla1060@mail.ru*

В. А. Горин*

**Горин Владимир Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
msugorin@mail.ru*

ОБОСНОВАНИЕ НОВЫХ ПРИНЦИПОВ ОЦЕНКИ РАСХОДОВ НА СФЕРУ УСЛУГ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

*Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда
(РГНФ) (проект № 13-02-00046а)*

Ключевые слова: сфера услуг, человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, образование, инновационная экономика.

Переход к экономике знаний требует повышенного внимания к уровню образования, культуры и здоровья населения, улучшения социально-экономического положения. Наиболее важными и востребованными качествами являются уровень образования граждан, их профессионализм и способность к обучению. Как в теорию, так и в практику наряду с физическим капиталом вводится особый вид капитала – человеческий. Приводятся основные натуральные и стоимостные показатели, используемые для анализа «фонда образования».

Складывающиеся в мировой экономике условия сами по себе диктуют государствам направления изменения инвестиционной политики, реализация базовых принципов которой предопределяет высокое место страны в экономической иерархии. Несоблюдение этих принципов в условиях глобальной конкуренции не будет способствовать сохранению существующего status quo, а окажет негативное воздействие на развитие страны в целом. Странам с преимущественно индустриальной экономикой для выхода на новый этап своего развития требуется кардинальный пересмотр основных инструментов экономического регулирования, и, главным образом, инвестиционной политики. Важной особенностью последней должен стать перенос акцентов с физического на человеческий капитал.

Следует отметить, что роль государства сегодня, вопреки учению классиков политической экономии, весьма высока, поскольку Правительство играет ключевую роль в активизации процессов развития и призвано

регулировать эти направления для максимизации полезности человеческого развития. Широко распространенное в научных кругах исследование уровня развития человеческого потенциала [3], проводимое в рамках Программы развития ООН, позволяет относительно «дешево» ранжировать страны по уровню человеческого развития, используя широкодоступные индикаторы, в числе которых: уровень доходов, определяемый валовым внутренним продуктом страны в расчете на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долл. США; показатель здоровья, рассчитываемый через ожидаемую продолжительность жизни при рождении, и уровня образования, включающего долю грамотного населения и долю молодежи, охваченной образованием.

Анализ данных Всемирного банка [4] для стран большой двадцатки – G20 (за исключением Китая, Саудовской Аравии и Аргентины, по которым необходимые данные отсутствуют) показывает (рис. 1), что с увеличением доли работников с высшим образо-

ванием в общей численности занятых в стране ВВП на душу населения также растет. Причем большинство этих стран можно разбить на две большие группы: 1) развитые –

США, Канада и др., назовем их, условно, странами группы I; 2) развивающиеся – Турция, Мексика, ЮАР и др. (страны группы II).

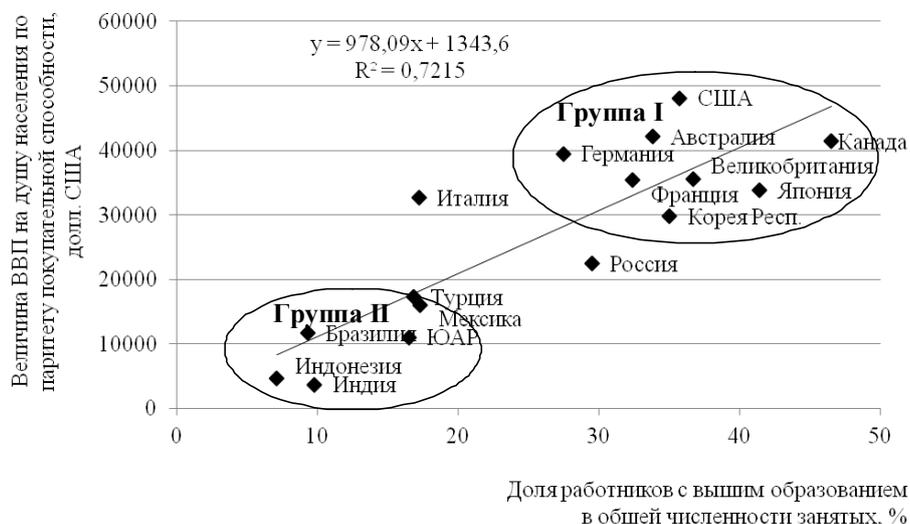


Рис. 1. Доля работников с высшим образованием и величина ВВП по ППС в странах G20 в 2011 г. (данные Всемирного банка за 2011 г. или ближайший год, за который имеются данные)

Представители группы I характеризуются высокой долей охвата работников высшим образованием (не ниже 27,5% в Германии) при высоком уровне подушевого ВВП (не ниже 29 тыс. долл. США по ППС). Вторую группу составляют страны, доля работников с высшим образованием в которых не превышает 17,3% (Мексика), а ВВП на душу населения – 17,2 тыс. долл. по ППС.

Россия и Италия стоят в этом ряду особняком: у каждой из этих стран наблюдается «недовыполнение» по одному из показателей, что не позволяет их включить в группу I. Так, в Италии ВВП составляет 32,7 тыс. долл. по ППС, охват работников с высшим образованием не превышает уровня Мексики, а в России, наоборот, при относительно высоком уровне формального высшего образования ВВП на душу населения относительно невысок (отметим, что для России при определении доли лиц с высшим образованием мы воспользовались данными Росстата, поскольку данные по России Всемирного банка отличались от года к году в 2 и более раз).

В целом представленная зависимость иллюстрирует гипотезу о том, что более высокому уровню образования соответствует и более высокий уровень производительности

труда, в силу чего расходы на образование следует рассматривать не как форму социальной помощи, а в качестве своеобразных инвестиционных расходов, увеличивающих в будущем объем производства и доходы.

Активы человеческого капитала, выраженные в знаниях и информации, явились основным фактором экономического развития в XX в. Радикальные преобразования произошли как в соотношении, так и в характере взаимодействия факторов производства: современное состояние производительных сил обнаруживает возрастание в производстве роли человека, его знаний, профессионализма. Работник становится субъектом творческих процессов, превращая знания в важнейший экономический ресурс [1].

По подсчетам американских экономистов, растущее накопление человеческого капитала существенно превышает накопление капитала в материально-вещественной форме (включая инвестиции в страхование и банковское дело). Одним из первых экономистов, предпринявших попытку измерения запаса человеческого капитала и осуществивших статистически корректную оценку экономической отдачи от образования, явился основатель теории человеческого капитала Г. Беккер. Им использовался следующий

механизм расчета дохода от высшего образования: из так называемых «пожизненных заработков» людей с более высоким уровнем образования вычитались пожизненные заработки работников со средним образованием. Ключевой характеристикой, используемой Г. Беккером в анализе, являются «потерянные заработки» – альтернативная стоимость обучения, т. е. часть дохода, от которого отказывается человек, получая образование вместо трудоустройства и прекращения учебы. Сравнительный анализ затрат и выгод от образования дает возможность подсчитать норму рентабельности инвестиций в человеческий капитал.

На особенности инвестиционного процесса в условиях формирования экономики знаний акцентировал внимание Л. Туроу, который отмечал, что размещение искусственных интеллектуальных отраслей будет происходить там, где будет организована интеллектуальная сила. Формирование этих условий предполагает не столько организацию научно-исследовательских работ, обеспечивающих стране технологическое лидерство, сколько создание рабочей силы нового качества, способной адаптироваться к динамично меняющимся условиям производства, распределения, обмена и потребления. Инфраструктура, коммуникации и транспорт мирового класса окажутся неременным условием для победы в этом соревновании. «В предстоящую эпоху все эти инвестиции будут более долговременными и будут иметь большую коллективную составляющую» [5, с. 361].

Отечественным экономистом М. М. Критским предпринята попытка по снижению энтропии в трактовке категории «человеческий капитал» и предложено выделять четыре аспекта ее толкования [6, с. 6-7]. Во-первых, «человеческий капитал» является элементом анализа понятия «человек», которое в свою очередь – вся совокупность социальных отношений. В этом случае «человеческий капитал» характеризует экономическую составляющую названной совокупности.

Во-вторых, неверно отождествлять человеческий капитал с обычным фактором производства, поскольку в данном случае будет наблюдаться скрытая синонимия с такими устоявшимися категориями, как труд, рабочая сила, личный фактор производства. Хотя М. М. Критский указывает на выхолащивание сути в случае подобной трактовки чело-

веческого капитала, зарубежные ученые, с используемыми ими моделями экономического роста с включением человеческого капитала как особого фактора, вступают в заочную дискуссию с этой позицией. Очевидно, противоречие здесь лежит в плоскости качественных характеристик производительных сил, в возможности использования человеческого капитала не только в сфере производства, но и потребления.

В-третьих, человеческий капитал – это запас определенных качеств человека, к которым относят знания, способности и опыт.

В-четвертых, ключевым фактором развития человеческого капитала является «мотивация», именно посредством нее человек принимает решение об инвестировании в свои знания и способности.

Таким образом, человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций определенный запас способностей, знаний, навыков, здоровья и мотиваций, которые можно производительно использовать.

Человеческий капитал во многом подобен физическому: является благом длительного пользования; требует амортизационных и текущих расходов; может морально изнашиваться. Принципиальным различием между ними является то, что человеческий капитал не является объектом купли-продажи. Продаются только продукты, изготовленные с помощью человеческого капитала, а владелец человеческого капитала контролирует его использование.

Вопрос о том, чье влияние на процесс производства является определяющим – человека или машины, оставался открытым вплоть до конца XX в. Сегодня, в условиях неэкономических преобразований, ответ просматривается со всей очевидностью. Осознание повышения значимости человеческого капитала, на наш взгляд, обусловлено не столько процессом гуманизации, сколько увеличением степени вклада человека в добавленную стоимость конечного продукта.

В экономической литературе приводится очень яркий пример, иллюстрирующий это [6]. Так, если все вещественные активы – машины, здания, сооружения и т. д. – удалось бы перевести из Швеции в Чад (сходные по численности населения страны), то за счет располагаемого человеческого капитала Швеции в течение относительно небольшого времени удастся восстановить утраченное вещественное богатство. Чад же, напротив, ско-

рее всего через некоторое время вновь окажется на прежнем уровне, не использовав те преимущества, которыми бы его наделили. Причина – отсутствие необходимого человеческого капитала, способного использовать появившийся производственный потенциал в полном объеме.

В новых условиях созидательный характер труда уже изначально заложен в конкретных видах деятельности. Человек не просто находится на своем рабочем месте и производит продукцию, он принимает опосредованное участие в самом процессе производства через разработку и внедрение новых видов производственного оборудования, будь то промышленное производство (например промышленная робототехника), сельское хозяйство (автоматические комбайны с GPS), транспорт (высокоскоростные поезда на магнитной подушке, автоматические бортовые системы управления самолетами и др.), которое без его непосредственного участия производит продукт. Человек создает принципиально новые идеи, а все, не связанное с изобретением чего-то реально нового в условиях тотальной компьютеризации и автоматизации, выполняют вычислительные машины.

В неэкономике так называемую «грязную работу», под которой мы понимаем непосредственное воздействие человека орудием труда на предмет труда, работник будет выполнять далеко не в той форме, что в индустриализме.

Существовавшие в начале XX в. краткосрочные трудовые договоры стимулировали предпринимателей инвестировать в человеческий капитал, но сегодня в стимулировании экономической активности прерогатива отдается долгосрочным факторам развития. Западные экономисты отмечают, что предприниматели все лучше осведомлены о важности таких инвестиций, которые, по сути, становятся неотъемлемой частью человека.

Если в индустриальном обществе сокращение инвестиций неизбежно вызывало снижение темпов роста и единогласно признавалось одним из явных свидетельств хозяйственного неблагополучия, то при переходе к новой экономике уменьшение инвестиций в физический капитал уже не противодействует экономическому развитию. Как это не парадоксально, но эластичность экономического роста по реальным инвестициям стремится к нулю.

В этих условиях формируются качественно новые источники экономического роста, а ключевое различие между развитыми и развивающимися странами состоит в том, что в первых основным источником роста становятся инвестиции в человека, которые в итоге постепенно подчиняют себе все сферы общества, а норма накопления слабо влияет на инвестиционную активность. В экономике индустриализма, напротив, инвестиционные расходы могут возрасти лишь за счет сокращения потребительских расходов или роста иностранных вложений.

Объективные процессы интеграции производства и потребления приводят к соединению их идеальных форм как запасов потребностей и способностей и тем самым становлению нового хозяйствующего субъекта – субъекта человеческого капитала. Последний выступает не просто субъектом производства или потребления, а прежде всего субъектом жизнедеятельности как их единства и взаимодействия.

Важнейшей категорией теории человеческого капитала выступают инвестиции в человеческий капитал – это расходы человека, семьи, предприятия и государства, идущие на получение образования, поддержание здоровья, поиск работы, подготовку на производстве, повышение мобильности и создание семьи [2].

Как мы отмечали ранее [7], инвестиция в человеческий капитал является частью расходов на фундаментальные и прикладные научные разработки, а также на инновационную деятельность, поскольку в результате развития науки не только создаются новые интеллектуальные продукты, на базе которых затем появляются новые технологии, но и происходит преобразование самих участников этого процесса, которые становятся носителями новых знаний и качеств.

В то же время основные формы деятельности, такие как школьное образование, обучение на рабочем месте, укрепление здоровья и увеличение способности к мобильности – это инвестиционная деятельность, развивающая человеческий капитал. Таким образом, необходимо провести четкое различие – инвестирование как вложение ресурсов и финансовых средств есть предваряющая производство стадия формирования человеческого капитала, а все виды деятельности, способствующие его накоплению, – это уже непосредственный процесс его произ-

водства, то есть следующая стадия в рамках более обоего процесса оборота человеческого капитала.

Несомненно, именно образование способно создать человеку такие условия, которые позволят легко адаптироваться к динамично меняющейся внешней среде, производительным силам нового качества. В силу этого во многих современных публикациях образование называется в качестве единственной формы формирования человеческого капитала и инвестиции в человека определяются исключительно этими расходами. Результативность вложений в человеческий капитал, таким образом, определяется только уровнем образования, которое выступает единственным фактором производительности. Не оспаривая данный тезис, отметим, что образование справедливо выступает в качестве ключевого компонента человеческого капитала, а носители более высокого образования являются проводниками для остального общества в процессе развития производительных сил нового качества. Образование выступает важным элементом при формировании базы для будущих инноваций, именно человеческий капитал, в отличие от физического капитала, создает нововведения.

Нельзя не отметить, что важную роль в производственном процессе играет здоровье человека, но, как утверждают классики теории человеческого капитала, влияние уровня здоровья на доходы с развитием страны резко ослабевает. С внедрением новых средств коммуникации, а также постоянного возрастания творческой составляющей в процессе труда человек способен удалить свое рабочее место от организации, для которой он производит свой продукт – мысль окутанную нитью творчества и индивидуальности, – который в виде информации может передаваться на сколь угодно большие расстояния. Соответственно, здоровье человека в новых условиях важно в том объеме, который способствует полету фантазии и генерации идей.

Новые условия труда – возможность удаленной работы – заставляют по-иному взглянуть еще на один элемент человеческого капитала – способность к мобильности. В силу того, что количество знаний у каждого члена общества увеличивается, происходит неизбежный процесс углубления знаний и усиление специализации конкретного индивидуума.

Итак, в эпоху ускорения научно-технического прогресса, усиления роли человеческого капитала в экономическом развитии необходимо по-новому подходить к анализу изменения производительных сил, и важной теоретической и прикладной задачей является формирование системы оценки человеческого капитала, способной обеспечить адекватное межстрановое сопоставление и анализ временных рядов. Сам по себе подсчет фактических стоимостных значений – весьма трудоемкий процесс, но с еще большими сложностями экономисты сталкиваются при сборе, обработке и оценке достоверности получаемой статистической информации.

После перехода на СНС 93 из-за несопоставимости показателей возникли трудности адекватной оценки динамики человеческого капитала. Кроме того, в странах с высокой инфляцией многие официальные показатели, особенно стоимостные, утратили реальное содержание и являются малоинформативными, временные ряды сильно искажены.

Еще одна трудность заключается в том, что непосредственной оценке поддаются далеко не все активы человеческого капитала. Например, сделать стоимостную оценку человеческих способностей можно лишь косвенно или с помощью опроса.

Интерес к оценке совокупного человеческого капитала, в частности к оценке прав интеллектуальной собственности, стимулируется попытками найти новые подходы к распространению государственных капитальных вложений. Эти усилия концентрируются вокруг обоснования новых принципов финансирования и контроля образования, науки, здравоохранения и др. направлений инвестирования в человеческий капитал. На этом фоне предпринимаются усилия по оценке в денежном выражении научно-технического, образовательного, культурного потенциала страны в целом, отдельных регионов или организаций. Еще один мощный стимул породила приватизация объектов научно-технической сферы.

В соответствии с функциями микро- и макропроизводства человеческого капитала следует дать ему оценку как для отдельного индивидуума, так и для их групп и общества в целом. В этой связи выделяют показатели человеческого капитала на микроуровне (уровень фирмы или отдельных носителей человеческого капитала); мезоуровне (сюда от-

носят регион или крупную корпорацию); макроуровне (рассматривается человеческий капитал в масштабах национальной экономики); мегауровне (уровень совокупности государств, мировой экономики).

По способу измерения следует проводить анализ натуральных и стоимостных показателей величины человеческого капитала.

Стоимостные показатели делятся в зависимости от этапа инвестиционного процесса на показатели объема инвестиций в человеческий капитал; показатели величины запаса человеческого капитала и показатели эффективности его использования.

В зависимости от способа получения показателей проводят анализ эмпирически наблюдаемых (статистических), расчетных и оценочных (полученные на основании экспертных оценок) данных.

При классификации по способу построения производится анализ простых, интегрированных и синтетических показателей.

При анализе показателей человеческого капитала также следует производить их деление на абсолютные и относительные.

Перечислим основные показатели, которые, согласно мнению большинства исследователей, следует использовать для анализа так называемого фонда образования, являющегося ключевым элементом человеческого капитала. К натуральным показателям образовательного фонда относят численность учебных заведений (по уровням); численность учителей и профессорско-преподавательского состава, их доля в общей численности занятых; общее число выпускников образовательных заведений (в целом и по уровням); общее число студентов и количество студентов на 100 тыс. населения; структура экономически активного населения по образованию; средняя продолжительность обучения населения. В число стоимостных показателей образовательного фонда включают объем и долю затрат на сферу образования из государственных и частных источников в ВВП; средние расходы на одного обучаемого (выпускника) в образовательных учреждениях (в год).

В настоящее время наиболее распространенной методикой оценки уровня развития человеческого капитала, используемой для межстранового сопоставления, является метод Джоргенсона – Фраумени, основанный на оценке с позиции доходов. Расчеты ОЭСР, основанные на данном методе, пока-

зывают, что во всех развитых странах запас человеческого капитала существенно превышал запас физического капитала в 3-7 раз [8, с. 31].

Как показывает анализ человеческого капитала в России, заработная плата и уровень образования работников различных квалификационных групп тесно коррелируют. Интересным результатом исследования уровня оплаты труда по укрупненным профессиональным группам стало следующее: средняя заработная плата специалистов высшего уровня квалификации равна этому показателю для квалифицированных рабочих и меньше, чем у «синих воротничков» из группы «операторы, аппаратчики, машинисты». Казалось бы, что эта парадоксальная на первый взгляд ситуация подтверждает достаточно распространенное сегодня суждение о скромной роли высшего образования в формировании доходов, но она объясняется дефицитом высококвалифицированных работников, вызванным диспропорциями на рынке труда в СССР, где существовал явный перекося в сторону неквалифицированных рабочих и специалистов высшего уровня квалификации. Согласно расчетам Р. И. Капелюшника [8], в среднем каждый россиянин владеет запасом человеческого капитала в размере 6 млн руб., или около 380 тыс. долл. по ППС. Общий запас человеческого капитала России превышает ее ВВП в 13 раз, а уровень запаса физического капитала – в 5 раз и составляет 600 трлн руб.

Итак, для среднестатистического работника высшее образование означает увеличение заработной платы вне зависимости от его профессиональной группы. Кроме того, высшее образование является социальным атрибутом, а следовательно, мотивирует его получателя не только материально, но и морально. Однако получатель высшего образования не всегда заинтересован в увеличении качества последнего уже потому, что это сопряжено с увеличением издержек потребления. С другой стороны, для предпринимателя диплом о высшем образовании потенциально-го работника весьма часто является лишь индикатором пройденной «обязательной социализации» и на фоне сохранения значительной армии безработных, качеству образования не уделяется должного внимания.

Теория человеческого капитала за годы своего существования позволила ответить на такие вопросы: «Рационально ли желание

людей повышать уровень своего образования, получение которого сопряжено с материальными и нематериальными издержками?»; «Следует ли фирме инвестировать в человеческий капитал своих сотрудников в условиях свободного рынка труда?»; «Имеют ли экономический смысл для государства вложения в сферу образования, здравоохранения, создание условий для эффективной мобильности человеческого капитала?».

Сегодня, в том числе и благодаря теории человеческого капитала, общепризнанным фактом является признание образования выгодным вложением. Спрос на образование и эффективность соответствующих инвестиций в человеческий капитал предопределяются (наряду с возможностью более полного удовлетворения базовых потребностей за счет возросшего совокупного дохода семьи)

также возможностью удовлетворения на более высоком уровне и потребностей в безопасном существовании, в том числе величинной риска оказаться без источников средств для существования (потерять работу).

Все это обуславливает необходимость более подробного анализа состояния человеческого капитала, его статистически корректной стоимостной оценки. Необходимо разработать общепризнанную систему универсальных показателей человеческого капитала, использование которых возможно не только на макроуровне или для международного сопоставления, но и в рамках регионов страны или отдельных фирм. В этих целях могут быть использованы классификационный принцип и перечень показателей, характеризующих уровень образовательного фонда человеческого капитала, предложенные в статье.

Список литературы

1. Абрамова Л. А., Башмачникова Е. В. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – 2011. – № 10. – С. 810.
2. Башмачникова Е. В., Борисов Е. Н. Исследование количественных показателей контроля уровня конкуренции в региональном сегменте сферы услуг // Предпринимательство. – 2008. – № 5. – С. 70-77.
3. Доклад о человеческом развитии – 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. – М. : Весь мир, 2013. – 204 с.
4. Всемирный банк: база данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/topic/education>.
5. Туроу Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир : пер. с англ. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 1999. – 430 с.
6. Человеческий капитал в условиях современной трансформации экономики : сб. науч. тр. – СПб. : Изд-во СПбГУЭУ, 2000. – 164 с.
7. Горин В. А., Котова О. Н. Инвестиции в человека как фактор экономического развития // Развитие университетского комплекса как фактор повышения инновационного и образовательного потенциала региона : матер. всерос. научн.-практ. конф. – Оренбург : Изд-во ГОУ ОГУ, 2007. – С. 43-47.
8. Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал России? : препринт WP3/2012/06. – М. : Изд-во Высш. шк. экономики, 2012. – 76 с.

A. P. Gorina*

**Gorina Alla, Doctor of Economic sciences, Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
alla1060@mail.ru*

V. A. Gorin*

**Gorin Vladimir, PhD in Economics, Associate Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
msugorin@mail.ru*

**NEW PRINCIPLES OF EVALUATING THE EXPENSES ON SERVICE SPHERE
IN THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL**

Keywords: service sphere, human capital, investment in human capital, education, innovation economy.

Transition to a knowledge economy requires more attention to the level of education, culture and health, as well as improvement of social and economic conditions. The education level of citizens, their professionalism and ability to learn become the most important characteristics. Along with material capital, the human capital is now being introduced on both theoretical and practical levels. The article features basic natural and cost indicators, used for the analysis of the «Education Fund».

© Горина А. П., Горин В. А., 2013

МЕЗОУРОВЕНЬ

Региональное развитие

УДК 338.123

Л. А. Абрамова*

**Абрамова Любовь Андреевна, кандидат экономических наук
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
lyubov1109@yandex.ru*

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Ключевые слова: экономическая динамика, экономический рост, устойчивое развитие, критерии измерения экономического роста, аспекты экономического роста.

Характер и динамика экономического развития страны являются предметом пристального внимания экономистов. От того, какие процессы происходят в динамике и уровне развития, какие при этом происходят структурные изменения в национальной экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее перспективах. Поэтому проблемам экономического роста в любой стране мира уделяется существенное внимание.

Экономический рост является важнейшей целью экономической политики государства. Прогрессирующая тенденция экономического роста предполагает более полное удовлетворение потребностей общества и эффективное решение социально-экономических проблем.

Усиление актуальности изучения вопросов экономического роста на современном этапе развития экономики объясняется следующими причинами:

- обособлением в качестве приоритетной стратегической цели экономической политики государства поддержания темпов экономического роста на стабильном и оптимальном уровне;
- обострением противоречий между производством материальных благ и безудержным сокращением природных ресурсов;
- усложнением содержания категории «экономический рост» в результате постоянного развития национальной экономики.

Следовательно, необходим новый подход к пониманию сущности экономического роста, важность разработки которого объясняется с позиции разрушения противоречия производства и потребления.

Отправной точкой в развитии теории экономического роста явилось представление о национальном хозяйстве как о системе со своим балансом. Впервые обозначенная мысль была отражена в работе французского ученого Ф. Кенэ «Экономическая таблица».

Дальнейшее развитие теории экономического роста связано с разделением общественного на две группы: производство средств производства и производство средств потребления. Идея данной концепции принадлежит К. Марксу, который исследовал натуральные и стоимостные потоки между подразделениями общественного производства, выявил условия равновесия [7].

Вопросы экономического роста нашли отражение в трудах Дж. С. Милля и П. Самуэльсона. Дж. С. Милль определял экономический рост через прирост богатства, обусловленного величиной имеющихся факторов производства и их производительностью [8]. По мнению П. Самуэльсона, экономический рост является характерной особенностью современного мира, а в качестве ключевых аспектов экономического роста можно выделить следующие: рост численности населения, увеличение обоих масштабов производства и реального национального продукта, повышение уровня жизни типичной семьи, увеличение свободного времени после работы, облегчение тяжелого и утомительного труда [9].

Следует отметить, что до начала XX века теория экономического роста являлась составной частью теорий экономического развития и воспроизводства. В начале XX века теория экономического роста выделилась в самостоятельное научное направление, пройдя в своем развитии следующие этапы (табл. 1):

Таблица 1

Этапы развития теории экономического роста

Период	Общая характеристика	Особенности периода
20-50-е гг. XX века	Период выявления количественных аспектов экономической динамики	- проблемы экономической динамики, а именно долговременного экономического роста и условий его обеспечения, стали чрезвычайно актуальны; - главные усилия в развитии производства сосредоточивались на увеличении инвестиций и создании новых производственных мощностей при постоянстве коэффициента капиталоемкости, более или менее адекватно описывались посткейнсианскими моделями экономического роста.
Конец 50-х – середина 80-х гг.	Концентрация исследований на проблеме эффективности экономического роста	- перспективы развития производства во все большей мере стали определяться воздействием на него качественных параметров, что нашло отражение в неоклассических моделях экономического роста; - выделение НТП в качестве важнейшего фактора экономического и единственного фактора, обеспечивающего рост реального ВВП на душу населения; - НТП рассматривался неоклассиками как экзогенный автономный процесс, что не объясняло его внутренних механизмов.
Середина 80-х – 90-е гг. XX века	Период изучения качественных составляющих экономического роста	- возникновение концепции эндогенного НТП и разработка на ее основе новой теории роста; - в центре внимания находятся социально-экономические и экологические последствия экономического роста, а также те ограничения, которые препятствуют экономическому росту в сфере обитания человека

Так, в начале пути развития теории экономического роста внимание ученых концентрировалось на определении количественных показателей, характеризующих экономический рост, а также установлении количественных связей между динамикой экстенсивных факторов производства и динамикой реального ВВП.

Результат исследований 20-90-х гг. XX века получил свое отражение в концепции устойчивого развития, которая синтезирует в себе основные элементы всех предыдущих парадигм экономического роста с учетом экономических, социальных и экологических целей развития.

С появлением концепции устойчивого развития теория экономического роста вновь становится составной частью теории развития. Но это уже качественно иной уровень в развитии теории, так как она обогащена детальными исследованиями не только всех составляющих роста, но и пониманием его роли в эволюции всего мирового сообщества [3].

Несмотря на длительный период исследования проблем экономического роста, данная категория относится к числу сложных, динамичных и многогранных явлений, поскольку является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах. Она отражает

процесс совершенствования за определенный период времени.

Впервые вопросами оценки экономического роста занялся С. Кузнец, определив его как долгосрочное увеличение производственной способности страны, основанное на техническом прогрессе, на инструментальной идеологической приспособляемости, способное обеспечить население растущим многообразием материальных благ [14].

Современные подходы отечественных авторов к определению категории «экономический рост» представлены в табл. 2.

В отечественной экономической литературе чаще всего под экономическим ростом понимают темп роста валового внутреннего продукта, реже – процесс повышения качества жизни граждан страны в результате роста доходов на душу населения.

При достаточном обилии определений категории «экономический рост» можно констатировать, что данная категория содержит количественное и качественное увеличение результатов производства и его факторов за определенный период времени. Экономический рост означает, что на каждом отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и, как следствие, становится возможным удовлетворение более широкого круга общественных и индивидуальных потребностей.

Таблица 2

Подходы к определению категории «экономический рост»

№ п/п	Определение категории «экономический рост»	Автор, год
1	Экономический рост – это особый вид экономической динамики, при котором происходит увеличение показателей, характеризующих объемы национального производства [4]	Борисов Е. Ф., 2000 г.
2	Экономический рост – долговременное устойчивое развитие национальной экономики, т. е. процесс поступательного увеличения реального производства товаров и услуг в долгосрочном периоде без нарушений равновесного состояния в краткосрочных периодах [1]	Архипов А. И., 2001 г.
3	Экономический рост – увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг [13]	Яремчук Н. В., 2005 г.
4	Экономический рост – увеличение по сравнению с предыдущим периодом величины валового внутреннего продукта, приходящегося на душу населения [6]	Лавров Е. И., Капогузов Е. А., 2006 г.
5	Экономический рост – увеличение валового национального продукта (ВНП) за определенный период времени [9]	Носова С. С., 2007 г.
6	Экономический рост – долговременные изменения реального объема национального производства, связанные с развитием производительных сил в долгосрочном временном интервале [5]	Красильников А., 2007 г.
7	Экономический рост – развитие экономической системы посредством увеличения реального дохода в экономике [11]	Цирель С., 2007 г.
8	Экономический рост – развитие национального хозяйства, при котором увеличивается реальный национальный доход и реальный валовой внутренний продукт как источники удовлетворения потребностей общества [12]	Грязнова А. Г., Думная Н. Н., Юданов А. Ю., 2012 г.

В ходе исследования развития теории роста установлено, что характер изучаемых на каждом этапе аспектов экономического роста обусловил выбор соответствующих измерителей экономической динамики [2].

Так, выделены следующие подходы к определению экономического роста в зависимости от критериев его измерения:

- с точки зрения абсолютных экономических показателей;
- с точки зрения относительных экономических показателей;
- с точки зрения качественных показателей (табл. 3).

Таблица 3

Подходы к определению экономического роста в зависимости от критериев его измерения

№ п/п	Группа показателей измерения экономического роста	Критерии измерения экономического роста
1	Абсолютные экономические показатели	- ВВП (ВНП); - национальный доход; - национальное богатство; - показатели платежного баланса государства (чистые активы государства, золотовалютные резервы).
2	Относительные экономические показатели	- ВВП на душу населения; - среднедушевой располагаемый доход населения; - потребление на душу населения; - сбережения на душу населения; - инвестиции на душу населения.
3	Качественные показатели	- образовательный уровень населения; - продолжительность жизни населения; - уровень здоровья населения; - отраслевая структура экономики; - скорость распространения инноваций; - уровень инфраструктуры общества; - степень социальной и политической стабильности; - состояние окружающей среды; - развитие рыночных институтов.

В пределах данных подходов правомерно определить шесть основных аспектов экономического роста (рис. 1):

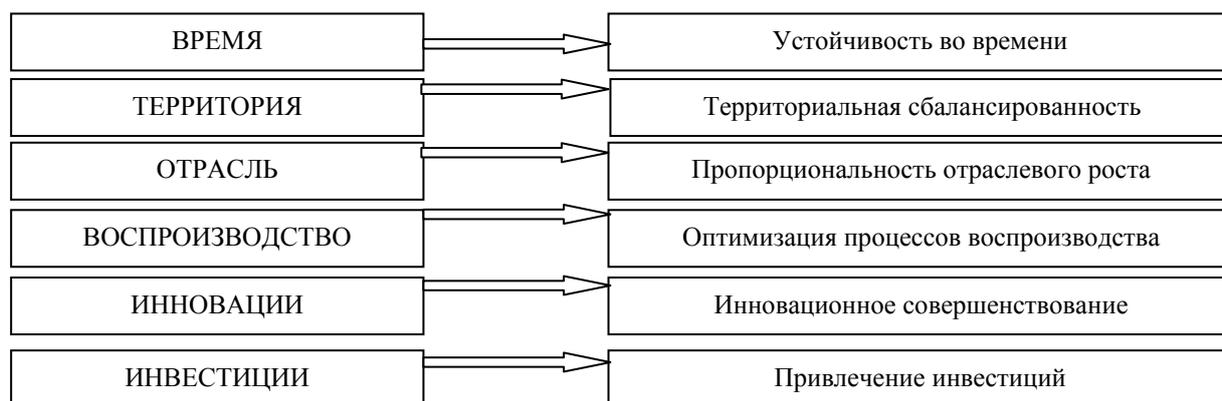


Рис. 1. Основные аспекты экономического роста

Только когда выполнены определенные условия по отношению к этим аспектам, возможно говорить о сбалансированном экономическом росте.

Таким образом, с учетом вышеперечисленных аспектов под экономическим ростом будем понимать устойчивое во времени территориально-сбалансированное количественное увеличение и структурно-инновационное

совершенствование результатов производства в виде произведенных товаров и оказанных услуг, которое происходит пропорционально по всем отраслям экономики, базируется на оптимизации воспроизводственных процессов и сопровождается привлечением отечественных и иностранных инвестиций.

Список литературы

1. Словарь экономических терминов / под ред. А. И. Архипова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – С. 324.
2. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Целевые ориентиры регионального развития: классификация и особенности учета при разработке методики оценки социально-экономического развития региона // Найновите научни постижения – 2013 : материали за IX международна научна практична конф. (17-25 март 2013 година). Т. 6. Икономики. – София : Бял ГРАД-БГ, 2013. – С. 89-95.
3. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – Красноярск : Научно-инновационный центр, 2011. – № 10.2 (Экономика и инновационное образование).
4. Борисов Е. Ф. Хрестоматия по экономической теории. – М. : Юристъ, 2000. – 536 с.
5. Красильников А. Эволюционные модели в теории экономического роста // Вопросы экономики. – 2007. – № 1.
6. Лавров Е. И., Капогузов Е. А. Экономический рост: теории и проблемы : учеб. пособие. – Омск : Изд-во ОмГУ, 2006. – 214 с.
7. Маркс К. Капитал. Т. II. – М., 1982. – 513 с.
8. Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т. III. – М., 1969. – 230 с.
9. Носова С. С. Экономическая теория : учебник. – М. : КНОРУС, 2007. – 800 с.
10. Самуэльсон П. Экономика. – М. : Прогресс, 1964. – 779 с.
11. Цирель С. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост // Вопросы экономики. – 2007. – № 5.
12. Экономическая теория. Экспресс-курс : учеб. пособие / под ред. А. Г. Грязновой, Н. Н. Думной, А. Ю. Юданова. – 6-е изд. – М. : КНОРУС, 2012. – 680 с.
13. Экономическое развитие современной России / под ред. Н. В. Яремчука. – М., 2005.
14. Kuznets S. Quantitative aspects of the economic growth of nations, VIII: the distribution of income by size // Economic Development and Cultural Change. – 1963. – № 11.

L. A. Abramova*

**Abramova Lubov, PhD in Economics, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
lyubov1109@yandex.ru*

**ANALYTICAL TOOLS OF ECONOMIC GROWTH CATEGORY:
STRUCTURAL CHANGES**

Keywords: economic dynamics, economic growth, sustainable development, criteria for measuring the economic growth, aspects of economic growth.

Nature and dynamics of economic development of the country become the centre of attention of economists. The processes related to the dynamics and level of development, together with the ongoing structural changes in the national economy strongly affect the situation in the country and its prospects. Therefore, significant attention is paid to the problems of economic growth in every country of the world.

© Абрамова Л. А., 2013

УДК 332.122

А. Н. Кара*

*Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
Kara@tolgas.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, регион, Самарская область, кадровая потребность.

Рассматриваются актуальные тенденции развития Самарской области, исследовано влияние различных факторов на данный процесс и представлен краткосрочный прогноз обеспечения региональных кадровых потребностей.

Проведение всесторонней модернизации, переход от экспортно-сырьевой модели экономики к экономике знаний, основанный на внедрении новых технологий и развитии наукоемких отраслей, остаются для России приоритетными задачами. Успешная их реализация зависит от скоординированности процессов, происходящих на рынках труда и образовательных услуг вузов. Процесс их взаимодействия во многом определяет динамику прогрессивных перемен как в экономике страны, так и в экономике региона: рынок образовательных услуг вузов обеспечивает первую стадию воспроизводства высококвалифицированных трудовых ресурсов, то есть их формирование, а рынок труда создает условия для их распределения.

В настоящее время процесс взаимодействия рассматриваемых рынков серьезно нарушен. Во-первых, в силу слабо выраженного произвольного характера спроса на изучаемых рынках. Во-вторых, потому что качество профессиональной подготовки во многих вузах не соответствует запросам современной экономики. В-третьих, из-за несовпадения стратегий долгосрочного развития, какими они видятся государству, бизнесу и образованию. В результате усиливается нестабильность экономики, что подтверждается характеристикой текущего состояния экономики Самарской области и г. о. Тольятти и прогнозом кадровых потребностей экономики Самарской области с учетом влияния социально-демографических и экономических факторов (рис. 1).



Рис. 1. Региональные факторы функционирования рынка труда и рынка образовательных услуг

Объективная оценка масштабов экономики региона, ее диверсифицированной структуры, уровня и темпов развития, ресурсного потенциала, включенности в мирохозяйственные связи, географического положения, урбанизованности территории позволяет сделать вывод о том, что Самарская область имеет все предпосылки стать зоной опережающего развития мирового значения. Потому что в условиях глобализации, вступления России в ВТО российские регионы будут конкурировать за размещение новых предприятий и объектов инфраструктуры, новые рынки, инвестиции, кадры не только между собой, но и с другими странами.

По состоянию на 01.01.2012 г. Самарская область по численности населения находилась на 4 месте среди субъектов Приволжского федерального округа. Численность населения Самарской области составляла 3 170 141 чел., из них в г. о. Тольятти проживают 721 752 чел. За год численность населения Самарской области выросла на 1,3% и составила 3 213 717 чел., в то время как численность населения г. о. Тольятти сократилась на 2554 чел. и по состоянию на 01.01.2013 года составила 719 198 человек [4].

Анализируя влияние социально-демографических факторов, можно отметить, что за последние три года численность трудоспособного населения Самарской области снизилась на 1,7%. Причем численность женщин превышает численность мужчин на 265,3 тыс.чел. В процентном соотношении население мужского пола составляет 45,8% от всего населения, а женского – 54,2%, что на 8,4% выше. Доля лиц в возрасте 15-24 лет, являющихся потенциальными потребителями образовательных услуг высшего образования, по Самарской области также снижается. К 2012 году произошло снижение на 9,5% по сравнению с 2010 годом. Однако наблюдается рост доли лиц моложе трудоспособного возраста. С 2010 года этот показатель вырос на 1,35%. Это благоприятная демографическая тенденция для рынка образовательных услуг, но в долгосрочной перспективе.

По данным министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области, возрастная структура населения области в 2013 году будет иметь следующий вид: лица моложе трудоспособного возраста составляют 16,8%, трудоспособного возраста – 60,3%. К 2015 году аналогич-

ные показатели составят 17,5 и 58,8%. Из приведенных данных можно прогнозировать, что демографическая ситуация в 2013 году останется напряженной и немного выровняется только к 2016 году, но в целом до 2031 года ситуация будет оставаться острой. Поэтому конкуренция между учебными заведениями будет усиливаться.

Социально-экономическая ситуация в Самарской области в 2012 году характеризовалась ростом инвестиционной активности организаций, усилением потребительского спроса, положительной динамикой в промышленном производстве, сельском хозяйстве и строительстве. Согласно данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области, численность экономически активного населения в возрасте от 15 до 72 лет в среднем на конец 2012 года составила 67,9% от общей численности населения Самарской области указанного возраста. На 1 февраля 2013 года число учтенных в Статистическом регистре предприятий, организаций, их филиалов и других обособленных подразделений составило 103 тысячи, в том числе на долю предприятий сферы обслуживания приходится 60%.

В высших учебных заведениях области подготовка студентов осуществляется более чем по 260 специальностям и направлениям подготовки высшего образования и охватывает 19 отраслей экономики. По уровню образованности Самарская область превышает средние показатели по России и ПФО и соответственно занимает 7 и 1 места: 62% населения области имеют высшее (включая послевузовское) и среднее профессиональное образование [3, 4].

Прогноз баланса трудовых ресурсов Самарской области представлен в табл. 1, из которой видно, что общая численность трудовых ресурсов в рассматриваемый период будет снижаться, но при этом численность занятых в экономике региона останется стабильной.

Можно также отметить, что по прогнозу среднемесячные доходы и покупательная способность доходов населения будут расти, что положительно скажется на развитии экономики региона. Следовательно, рост реальных денежных доходов и покупательского спроса населения в Поволжском регионе, усиление конкуренции в сфере предложения товаров, развитие межрегионального торгового-

экономического сотрудничества, привлечение инвестиций в сферу торговли будут способствовать динамичному региональному развитию, достижению европейских стандартов качества товаров и предоставления услуг и эффективного удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах, в том числе и образовательных. Это обуслов-

лено тем, что многоуровневая система профессионального образования призвана отвечать потребностям «знаниевой» экономики, в которой рынок труда предъявляет высокие требования к компетентности и профессионализму специалистов, их гибкости и мобильности.

Таблица 1
Прогноз баланса трудовых ресурсов Самарской области на 2013–2015 гг., тыс. чел. [4]

№ п/п	Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
1	2	3	4	5
1	Численность трудовых ресурсов	2068,0	2034,0	1991,0
2	Численность занятых в экономике	1511,0	1512,0	1514,0
3	Численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости	20,6	19,9	19,0
4	Распределение занятых в экономике по разделам ОКВЭД:			
4.1	оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	267,8	269,4	270,7
4.2	гостиницы и рестораны	31,9	31,9	31,9
4.3	финансовая деятельность	29,0	29,9	30,7
4.4	операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	133,3	133,3	133,5
4.5	государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	75,0	74,5	74,5

В этой ситуации основной целью развития региональной системы образования на период до 2015 года является создание условий для организации уровневой подготовки высококвалифицированных, конкурентоспособных специалистов для Самарского региона с учетом современных тенденций модернизации системы высшего профессионального образования.

В рамках проведенного нами исследования на основе данных территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области был составлен прогноз кадровых потребностей региональной экономики в специалистах экономического профиля (табл. 2), в основу которого положены такие показатели, как количество рабочих мест в экономике региона, ежегодная потребность в специалистах и показатель ежегодного обновления персонала. Исходя из представленной информации можно увидеть, что наибольшее количество рабочих мест в экономике региона и наибольшая востребованность в специалистах по-прежнему по направлениям «Экономика» (52 тыс. мест) и «Менеджмент» (около 20 тыс. мест).

Кроме того, для прогнозирования уровневой подготовки специалистов экономического профиля нами были изучены текущие и перспективные потребности экономики

городского округа Тольятти, было проанализировано соотношение спроса и предложения на рынке труда г. о. Тольятти по сферам деятельности, в которых возможно трудоустройство выпускников. Ситуация, где предложение превышает спрос, затрагивает сферы бухгалтерского учета и аудита (с высшим образованием), управления персоналом и государственной службы. Почти баланс отмечается в сфере информационных технологий. По остальным сферам деятельности спрос на специалистов не обеспечен.

В настоящее время каждый вуз должен обеспечивать непрерывное образование. Это означает обязательное наличие в структуре вуза бакалавриата, магистратуры, аспирантуры, докторантуры и широкой линейки дополнительного образования. Иначе из региона в столичные вузы переедет не только одаренная молодежь, но и ученые-преподаватели. Уже сейчас примерно 2,5 тысячи выпускников школ региона поступают в вузы Москвы и Санкт-Петербурга. Из выпускников одного из ведущих региональных вузов в 2012 году в регионе остались работать 88%. Это хороший показатель, но, чтобы удержать его на этом уровне, необходимо прилагать много усилий, обеспечивая непрерывность образования и развивая сферу обслуживания. Для этого высшим учебным

заведениям необходимо активно развивать дополнительное профессиональное образование, осуществляя профессиональную переподготовку и повышение квалификации ру-

ководящих работников и специалистов по профилю основных образовательных программ.

Таблица 2

Прогноз кадровых потребностей экономики Самарской области в специалистах экономического профиля [5]

Направление подготовки (специальность) ВО	Количество рабочих мест в экономике	Ежегодная прогнозная востребованность			Показатель ежегодного обновления персонала
		к 2014 году	к 2017 году	к 2020 году	
Таможенное дело	3451	-210	19	18	102
Экономика	52182	1305	1763	1737	2098
Менеджмент	19923	809	986	946	820
Бизнес-информатика	4	0	0	0	0
Информационная безопасность	2058	6	4	3	8
Торговое дело	7292	246	360	357	317
Товароведение	1966	40	80	65	80
Прикладная информатика	1056	27	24	17	43
Управление персоналом	6395	263	294	279	260
Государственное и муниципальное управление	3233	184	53	46	128
Информационно-аналитические системы безопасности	5	0	0	0	0

Кроме того, новые требования к качеству образования в ближайшее время будут связаны с задачами интеграции России в общеевропейское пространство высшего образования. Это предполагает сопоставимость российских и европейских дипломов на европейском рынке образовательных услуг. Однако для достижения данной цели российские вузы должны быть готовы к реальному внешнему мониторингу своей деятельности по широкому кругу параметров. В их число входит:

- сопоставимость учебных планов, технологий обучения и оценки знаний студента;
- наличие внутренней системы контроля качества, программ студенческой и преподавательской мобильности;
- уровень и объемы научных исследований и разработок;
- наличие ясно сформулированной миссии и соответствие ее деятельности вуза.

На фоне неизбежного усиления конкуренции на рынке образовательных услуг и включения России в Болонский процесс, а также сокращения числа абитуриентов в связи с демографической ситуацией ключевым условием решения этой задачи является не только количество предлагаемых основных

образовательных программ и уровней профессионального образования, но и постоянное повышение качества образовательных услуг и уровня научных исследований и разработок.

Таким образом, эффективное обеспечение кадровых потребностей региона предполагает новое позиционирование высших учебных заведений на региональном образовательном рынке, которое включает: переход от программ подготовки специалистов к двухуровневой структуре программ подготовки бакалавров и магистров; постоянное повышение академических требований к поступающим на все образовательные программы; усиление практикоориентированной составляющей подготовки студентов.

Все вышеперечисленное будет способствовать опережающей подготовке кадров с целью удовлетворения перспективных потребностей экономики региона, что позволит:

- повысить конкурентоспособность программ экономического образования в региональном образовательном пространстве;
- разработать новые образовательные программы, соответствующие требованиям рынка труда, профессиональным стандартам и потребностям работодателей;

- оперативно корректировать основные образовательные программы в соответствии с изменением профессиональных требований работодателей;

- привлечь абитуриентов путем предоставления широких возможностей для удовлетворения различных образовательных потребностей всех возрастных категорий;

- создать основу для разработки и внедрения программ прикладного бакалавриата;

- увеличить количество выпускников, трудоустроенных сразу после окончания вуза.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что в современных условиях кадровая составляющая является одним из основных элементов социально-экономического развития региона и поэтому требует дальнейшего исследования.

Список литературы

1. Государственная программа «Развитие образования» на период 2013–2020 годы [Официальный текст] : утв. Распоряжением Правительства РФ от 15.05.2013 г. № 792-р // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=146497>
2. Национальная доктрина образования в Российской Федерации [Официальный текст] : утв. Постановлением Правительства РФ от 04.10.2000 №751 // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=97368>.
3. Российский статистический ежегодник, 2012 г. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/Main.htm
4. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2012 г. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/Main.htm
5. Среднесрочный прогноз кадровых потребностей экономики региона к 2017 г. и до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cposo.ru/issledovatelskaya-deyatelnost/101-crednesrochnyj-prognoz-kadrovyykh-potrebnostej-ekonomiki-regiona-k-2017-g-i-do-2020-g>
6. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 года : утв. Постановлением Правительства Самарской области № 129 от 09.10.2006 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.samregion.ru/programm/strategy_programm/social_no_ekonomicheskoe_razvi/
7. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.10.2012 [Официальный текст] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=146216>

A. N. Kara*

**Kara Anna, Doctor of Economic sciences, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
Kara@tolgas.ru*

MODERN TENDENCIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SAMARA REGION

Keywords: socio-economic development, region, Samara region, human resource.

The article considers modern tendencies of Samara region development. The author has studied the influence of various factors, and presented a short-term forecast of meeting the regional requirements concerning human resources.

© Кара А. Н., 2013

УДК 65.01

Е. И. Королева*

**Королева Елена Игоревна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

kaf_pive@tolgas.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Ключевые слова: интеграция, интеграционные процессы, управление, промышленное предприятие, региональная экономика.

Рассматриваются теоретические аспекты интеграционных процессов промышленных предприятий. Также предлагаются обобщенные модели управления системой интегрированных промышленных предприятий и модели интеграционного взаимодействия в региональном пространстве в рамках совершенствования и повышения экономической эффективности интегрированных систем.

Современный этап развития экономики характеризуется усилением конкуренции как на российском, так и на международном рынках, однако ресурсная ограниченность промышленных предприятий и неэффективность управления не позволяют им интенсифицировать свое развитие и стать более конкурентоспособными как в региональном, так и в глобальном масштабе.

Одним из эффективных способов развития промышленных предприятий можно считать интеграцию. Интеграционные процессы позволяют повысить как общую экономическую эффективность участников за счет получения синергетического эффекта, снижение транзакционных издержек и т. д., так и частную, каждого промышленного предприятия в отдельности [1].

В связи с нарастанием интеграционных процессов в регионах увеличивается необходимость в теоретических и практических разработках интеграционных методов и подходов, нацеленных на эффективность формирования и управления интеграционными процессами и интегрированными промышленными предприятиями в региональном пространстве. Таким образом, все это свидетельствует, что данное направление, связанное с теоретическими исследованиями процессов интеграции и разработкой эффективных моделей управления этими процессами, является достаточно актуальным для региональных промышленных предприятий.

Для того чтобы подготовить наиболее эффективные модели управления процессами интеграции на региональном уровне для промышленных предприятий, необходимо

более подробно изучить сущность интеграционного взаимодействия. При этом важнейшими отличительными чертами интеграции будем считать повышение эффективности использования производственного потенциала за счет взаимовыгодного объединения усилий и ресурсов при решении проблем экономического роста промышленных предприятий в регионах, а одной из важных целей объединения – получение синергетического эффекта от интеграции потенциалов субъектов. На основе рассмотренных различных определений «интеграции», предлагаемых такими авторами, как М. А. Бендиков, И. Э. Фролов, В. А. Гуоин, Д. Г. Михаленко, и другими [4], под интеграцией предприятий будем понимать объединение их промышленного, научно-технического, технологического, кадрового, финансового, интеллектуального, информационного, сбытового и др. потенциалов (капиталов) на основе единства стратегических целей их функционирования и системы управления ими, учета интересов каждого предприятия, соблюдения правил корпоративного поведения, распределения ответственности. При этом мотивы, условия, принципы и формы объединения могут быть различными и включают временное равноправное и неравноправное объединение, правовые и неправовые методы, различные регуляторы управления объединением и т. д.

На наш взгляд, можно выделить две группы факторов интеграции:

- внешние факторы – глобализация и макроэкономические сдвиги, наличие и рост конкуренции, конкуренция на рынке по-

ставщиков сырья и другие изменения внешней среды, снижающие эффективность текущей деятельности компании, и заставляют ее искать новые пути развития;

- внутренние факторы – неэффективность управления, стремление к корпоративной синергии и сокращению издержек (приобретение новых технологий, патентов, каналов сбыта, клиентской базы, высококвалифицированного персонала, налоговая экономия, личные мотивы собственников и т. д.).

Основной же причиной интеграции предприятий является получение и усиление синергетического эффекта, когда взаимодополняющие действия активов двух или нескольких хозяйствующих субъектов дают совокупный результат, значение которого превышает сумму результатов при отдельных действиях этих компаний [4].

Синергетический эффект в данном случае может возникнуть благодаря экономии, обусловленной масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, минимизацией транзакционных издержек, возросшей рыночной мощью из-за снижения конкуренции, взаимодополняемостью в области научных исследованиях [2].

Опираясь на рассмотренные выше теоретические аспекты интеграции промышленных предприятий [4, 6], мы предлагаем обобщенную модель системы интеграционного взаимодействия промышленных предприятий (рис. 1), которая наиболее полно и наглядно характеризует сущность интеграции и может быть использована как методический материал для практического совершенствования интегрированных промышленных систем, для более четкого понимания состава элементов объекта управления.

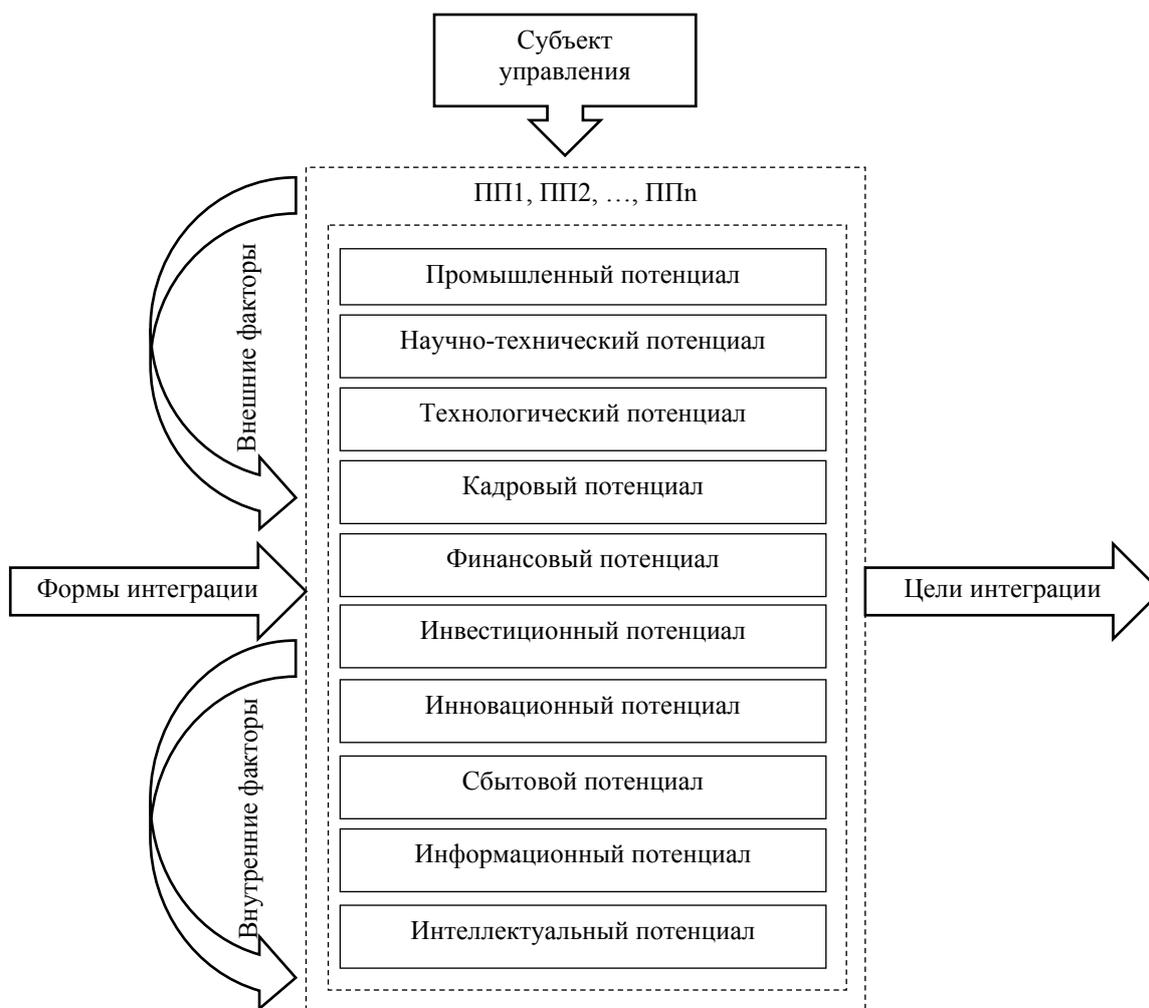


Рис. 1. Обобщенная модель системы интеграционного взаимодействия промышленных предприятий

В соответствии с теоретическими положениями о проектировании систем управления в модели выделены объект и субъект управления. Важной составляющей развития любой системы является целеполагание, которое также отражено в модели, также учтены условия интеграции и наиболее подробно выделены элементы интегрированной экономической системы в форме объединенных потенциалов предприятий.

Если рассматривать интеграцию в региональном пространстве, интеграция – это многогранная экономическая категория, охватывающая все стороны внутриотраслевых и межотраслевых экономических, партнерских и социальных отношений, складывающихся в процессе расширения и углубления производственно-технологических, финансово-хозяйственных, научно-исследовательских и других связей и влияющих на социально-экономическое развитие региона.

Понятие «интеграционный процесс» чаще всего авторы не разделяют от понятия «интеграция», понимая под ним как процесс создания интегрированной структуры, так и процесс взаимодействия между заинтересованными участниками в интегрированном пространстве. Понятие «интеграционный про-

цесс в региональном пространстве» рассматривается как социально-экономический процесс, который представляет собой динамическую последовательность действий управляющей системы на управляемую по преобразованию системы взаимосвязи отдельных субъектов хозяйствования и внедрению в эту систему корпоративно-кооперативного взаимодействия, позволяющего получить рост социально-экономических показателей.

Для разработки методического аппарата проектирования структуры управления интегрированными промышленными предприятиями в рамках регионального пространства необходимо, кроме имеющихся теоретических предпосылок, знать сущность организационного проектирования. Организационное проектирование – это моделирование системы управления предприятием (интегрированной системой предприятий), осуществляемое перед его строительством, либо накануне значительных преобразований или в процессе интеграции. Последовательность задач организационного проектирования управления интегрированной промышленной системой в регионе, вытекающих из общей теории систем, можно изобразить в виде алгоритма (рис. 2) [5, 6].

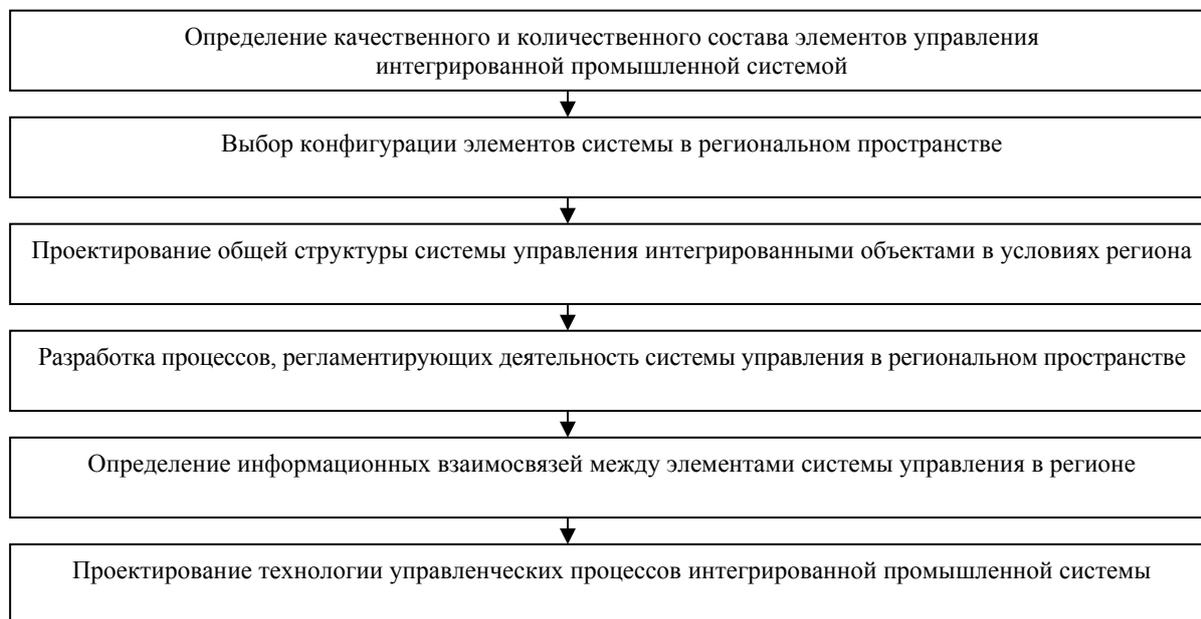


Рис. 2. Последовательность задач организационного проектирования управления интегрированной промышленной системой в регионе

Организационной основой системы управления является ее структура. Структура определяет состав субъектов управления интегрированной системы, входящих в управле-

ние, их соподчиненности и взаимосвязи, форму разделения управленческих решений по уровням, а следовательно, и само число уровней управления. Таким образом, спроекти-

ровать достаточно эффективную структуру управления интегрированной промышленной системы в региональном пространстве – значит, определить такое соотношение ее элементов, при котором наиболее оперативно и своевременно выполняются требования объекта управления.

Также, на наш взгляд, задача управления интегрированной системой промышленных предприятий предполагает разработку и применение «инструмента управления», которым является совокупность моделей, описывающих процессы функционирования предприятий. Основываясь на принципах системного подхода, который учитывает все специфические особенности промышленного предприятия, можно разрабатывать математические модели оптимального управления отдельными промышленными предприятиями в рамках управления интегрированной промышленной системой региона в целом.

Но нельзя забывать о том, что управление в рамках интеграционного подхода чаще всего осложняется блочно-иерархической структурой, имеющей не только вертикальные, но и горизонтальные связи, разные управляющие воздействия [3, 5, 6]. Теоретико-множественная модель одного этапа управления может быть представлена в терминах теории множеств следующим образом:

- множество входных сигналов представляется декартовым произведением:

$$x_{\{m1+m2+m3\}}^i = x_{\{m1\}}^{(i+1/i)} \otimes x_{\{m2\}}^{(i)} \otimes x_{\{m3\}}^{(i/i)};$$

- множество управляющих сигналов является декартовым произведением:

$$z_{\{n1+n2\}}^i = z_{\{n1\}}^{(i/i)} \otimes z_{\{n2\}}^{(i/i)};$$

- множество выходных сигналов представляется декартовым произведением:

$$y_{\{k1+k2+k3\}}^i = y_{\{k1\}}^{(i+1/i)} \otimes y_{\{k2\}}^{(i)} \otimes y_{\{k3\}}^{(i/i)},$$

где $x_{\{m1\}}^{(i+1/i)}$ – множество входных данных от предшествующего этапа (информация, полученная на предыдущем этапе);

$x_{\{m2\}}^{(i)}$ – множество входных данных (информация, полученная на данном этапе);

$x_{\{m3\}}^{(i/i)}$ – множество данных обратной связи на данном этапе;

$z_{\{n1\}}^{(i/i)}$ – множество управляющей информации данного этапа;

$z_{\{n2\}}^{(i/i)}$ – множество управляющей информации от вышестоящих уровней;

$y_{\{k2\}}^{(i)}$ – информация, полученная на выходе на данном этапе;

$y_{\{k3\}}^{(i/i)}$ – обратная связь;

$y_{\{k1\}}^{(i+1/i)}$ – сведения, необходимые вышестоящему уровню.

Рассмотренные теоретические аспекты интеграционных процессов промышленных предприятий, а также модели управления системой интегрированных промышленных предприятий и интеграционного взаимодействия в региональном пространстве могут быть использованы в рамках совершенствования методического инструментария для повышения экономической эффективности интегрированных систем, для практического совершенствования интегрированных промышленных систем в условиях региона, для более четкого понимания состава элементов субъекта и объекта управления.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Марченко Т. И. Методологические подходы к управлению: особенности и сферы применения // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6. – С. 8-13.
2. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Современная сфера услуг: определение, классификация, задачи // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2. – С. 123-130.
3. Вдовин В. М. Теория систем и системный анализ : учебник / В. М. Вдовин, Л. Е. Суркова, В. А. Валентинов. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2010. – 640 с.
4. Михаленко Д. Г. Управление процессами организационного развития интегрированных экономических систем : монография. – Тольятти : Изд-во Волж. ун-та им. В. Н. Татищева, 2012.
5. Проблемы моделирования систем управления и разработки информационных технологий в промышленности, науке и образовании : монография / под ред. О. М. Горелик. – СПб. : Изд-во «Инфо-да», 2009. – 524 с.
6. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник : учеб. пособие для вузов / под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М. : Высш. шк., 2004. – 616 с. : ил.

E. I. Koroleva*

**Koroleva Elena, graduate student of
Volga Region State University of service, Togliatti
kaf_pive@tolgas.ru*

**THEORETICAL ASPECTS OF THE INTEGRATIVE INTERACTION
OF INDUSTRIAL COMPANIES IN THE REGION**

Keywords: integration, integration processes, management, industrial enterprise, regional economy.

The article considers theoretical aspects of integrative processes at industrial enterprises. The author suggests generic models of managing the system of integrated industrial enterprises. Besides, the work features the model of integrative interaction in the region aimed at the development and raising economic efficiency of the integrated systems.

© Королева Е. И., 2013

УДК 330.354

П. В. Корчагин*

**Корчагин Павел Валентинович, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

А. О. Яшина*

**Яшина Анна Олеговна, студентка
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
anega91@yandex.ru*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Ключевые слова: творческий потенциал, управление, инвестиционная привлекательность, организация, инновации.

В современных условиях развития экономики актуальными становятся проблемы конкурентоспособности организаций на базе более полного использования и наращивания творческого потенциала. Сущность устойчивого развития организации заключается в целенаправленном и опережающем изменении факторов его внутренней среды с учетом требований внешней среды и одновременным обеспечением организации комплексной устойчивостью благодаря наращиванию творческого потенциала и инвестиционной привлекательности российских регионов.

Глобализация мирохозяйственных связей, виртуализация экономики, рост сферы услуг, ускоренное развитие высокотехнологичных производств, создание и внедрение ИКТ, рост роли человеческого фактора стали конституирующими признаками формирования нового типа экономики – инновационной экономики [6, с. 48]. На мировом рынке высокотехнологичной продукции доля России составляет лишь 0,3%. Удельный вес инновационно-активных предприятий в России составляет только 9,3%. Следовательно, девять из десяти российских организаций обходятся в своей деятельности без нововведений. Отсутствие инновационного мышления рассматривается как причина подобных результатов. Данные процессы приводят к изменению структуры ресурсов организации.

Ключевым звеном эффективных производств является использование и наращивание творческого потенциала. Интеллектуализация человеческого капитала отнесена к числу ключевых факторов перехода к инновационному типу развития экономики, обозначенному в Концепции социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.: «Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала челове-

ка в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности» [3].

Исследования творческого потенциала активно проводятся с 20 века. Именно с середины 20 века концепции, подчеркивающие значимость специфических характеристик человека, приобрели особую актуальность в связи с переходом мировых экономик к инновационному развитию. На основе анализа существующих теоретических подходов к определению творческого потенциала организации следует констатировать отсутствие единства в трактовке данной категории. Основные тенденции к определению «творческий потенциал организации» отражены в табл. 1.

Наиболее полно отражает сущность творческого потенциала организации стратегический подход. Творческий потенциал в системе ресурсов становится одним из важных аспектов стратегического управления, который позволяет повысить адаптационные способности предприятия и обеспечить достижение эффективного функционирования. Актуальность становления управления творческим потенциалом на стратегическом уровне обусловлена тенденцией превалирования стратегических функций в управлении персоналом над традиционным инструментарием менеджмента организации. Страте-

гический подход предполагает не только способность организации как открытой социально-экономической системы достигать результатов в её текущем состоянии, но и управление формированием конкурентоспо-

собного творческого потенциала организации, позволяющее организации выживать, развиваться и достигать своих целей в долгосрочной перспективе.

Таблица 1

Основные тенденции к дефиниции «творческий потенциал организации»

Подход	Характеристика	Оценка	Авторы
1	2	3	4
Балансовый	Совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении организации	Сводится к определению стоимости активов организации, отраженных в балансе	В. Р. Веснин, Г. Б. Клейнер, В. В. Ковалев Н. Ф. Риффа
Экономический	Совокупность возможностей по реализации продукции, в условиях, обеспечивающих наиболее полное использование по времени и продуктивности определенного количества имеющихся в наличии интеллектуальных ресурсов	Определение производственной мощности организации по реализации продукции	М. В. Афанасьев, Е. В. Лапин, Г. С. Мерззликина, Л. С. Шаховская
Стратегический	Совокупность интеллектуальных ресурсов и резервов и способность организации обеспечивать свое долгосрочное функционирование и достижение стратегических целей	Возможна на основе оценки конкурентоспособности и возможностей устойчивого развития	Р. А. Белоусов, И. А. Гунина, С. И. Кухаренко, Ю. Ф. Прохоров, А. А. Харин

В организации присутствие системы управления творческим потенциалом на стратегическом уровне дает конкурентное преимущество. Формирование стратегии управления творческим потенциалом предполагает следующие этапы:

- I. Формирование миссии организации.
- II. Анализ внешней и внутренней среды.
- III. Формирование и выбор стратегии.
- IV. Реализация стратегии.
- V. Оценка и контроль за ходом реализуемой стратегии.

В основу совершенствования систем и методов управления творческим потенциа-

лом должны быть положены человеческие ресурсы, рассматриваемые в совокупности различных элементов системы управления персоналом. Стратегическое управление творческим потенциалом требует понимания того, какие навыки, качества и установки сотрудников необходимы организации для успешной работы.

Для исследования концептуальных основ формирования творческого потенциала необходимо провести анализ и определить основные характеристики (табл. 2).

Таблица 2

Содержание характеристик творческого потенциала

№ п/п	Характеристика	Содержание
1	2	3
1	Внешние условия реализации потенциала	Условия повышения инвестиционной привлекательности региона
2	Внутренние предпосылки развития организации	Стратегия инновационного развития организации
3	Принадлежность субъекту (носителю) потенциала	Хозяйствующий субъект
4	Использование потенциала для достижения определенной цели	Использование для целей повышения конкурентоспособности и устойчивого развития организации
5	Источники формирования потенциала	Ресурсы организации (средства труда, предметы труда, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, интеллектуальные ресурсы, информационные ресурсы)
6	Возможность идентификации и измерения	Динамика рыночной стоимости как интегрального показателя эффективности деятельности организации

Данное исследование направлено на создание четкого определения творческого потенциала, которое будет охватывать все подходы к дефинициям данного понятия. Обобщая приведенные точки зрения, можно утверждать, что творческий потенциал – совокупные ресурсные возможности организации, используемые в целях достижения конкурентоспособности и устойчивого развития в условиях динамичной и неопределенной внешней среды.

Отличительной особенностью данной дефиниции является конкретизация целей формирования творческого потенциала в условиях повышения инвестиционной привлекательности региона.

В научной литературе отмечается важность изучения проблемы оценки творческого потенциала организации, рассматриваются сущность и состав, но элементы его структуры чаще всего рассматриваются обобщенно, при построении структуры творческого потенциала не учитываются принципы иерархии и взаимовлияния. Без внимания остается вопрос определения основных источников формирования творческого потенциала, дающих возможность устойчивого развития в неопределенной среде.

Творческий потенциал организации рассматривается как целостная система, основными элементами которой являются локальные потенциалы, находящиеся во взаимосвязи и в совокупности определяющие состояние всей системы (рис. 1).

Следовательно, главным фактором формирования инновационного потенциала является творческий потенциал организации. Формирование инновационного потенциала является важным аспектом повышения инвестиционной привлекательности регионов.

Под инвестиционной привлекательностью региона предлагается понимать состояние регионального хозяйства, отображаемое локальными и агрегированными индикаторами безопасности, доходности, реальности и перспективности инвестиций в социо-эколого-экономическое развитие, обеспеченное достижением экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций. Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность Самарской области в условиях современной экономики в значительной степени определяются качеством человеческого потенциала, а выход на опережающую траекторию экономического роста возможен прежде всего на основе развития интеллектуального капитала и инновационного потенциала.

Инновационный потенциал находится во взаимосвязи с рыночным потенциалом, формирующим устойчивый спрос на продукцию, производимую организацией. Так, наблюдается взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью региона, инноваций и творческим потенциалом. Целенаправленное воздействие на ресурсный потенциал организации оказывает управленческий потенциал, от развития которого зависит эффективность использования ресурсных возможностей организации. Кумулятивное воздействие производственного, инновационного и рыночного потенциалов, соответствующих условию конкурентоспособности организации на рынке, формирует творческий потенциал организации.

В современных условиях развития системы «Творческий потенциал организации» модели и процессы управления должны отличаться разнообразием и зависеть в первую очередь от стратегических целей организации.

Анализ существующей практики позволяет выделить в деятельности по управлению творческим потенциалом организации основные процессы, которые присутствуют в любой модели: формирование, использование, развитие. К вспомогательным можно отнести те процессы, которые в той или иной степени включены во все основные процессы, пронизывают их, обеспечивают их протекание: накопление, распространение, защиту, оценку, контроль [6, с. 50].

Творческая составляющая развития организации в современных условиях является основным источником роста. Мировая практика показывает, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит от творческого потенциала, текущее управление инновационной деятельностью взаимосвязано с величиной и структурой творческого потенциала организации, который является необходимым условием осуществления инноваций. Государственная поддержка в условиях сокращения бюджетного финансирования сферы науки и технологий направлена прежде всего на организации с высокими инновационными возможностями. Использование и наращивание творческого потенциала организаций требует разработки и внедрения новых технологий. Однако данный аспект требует привлечения не только ученых, но и предпринимателей, и государства. Лишь на уровне использования новая идея становится инновацией.

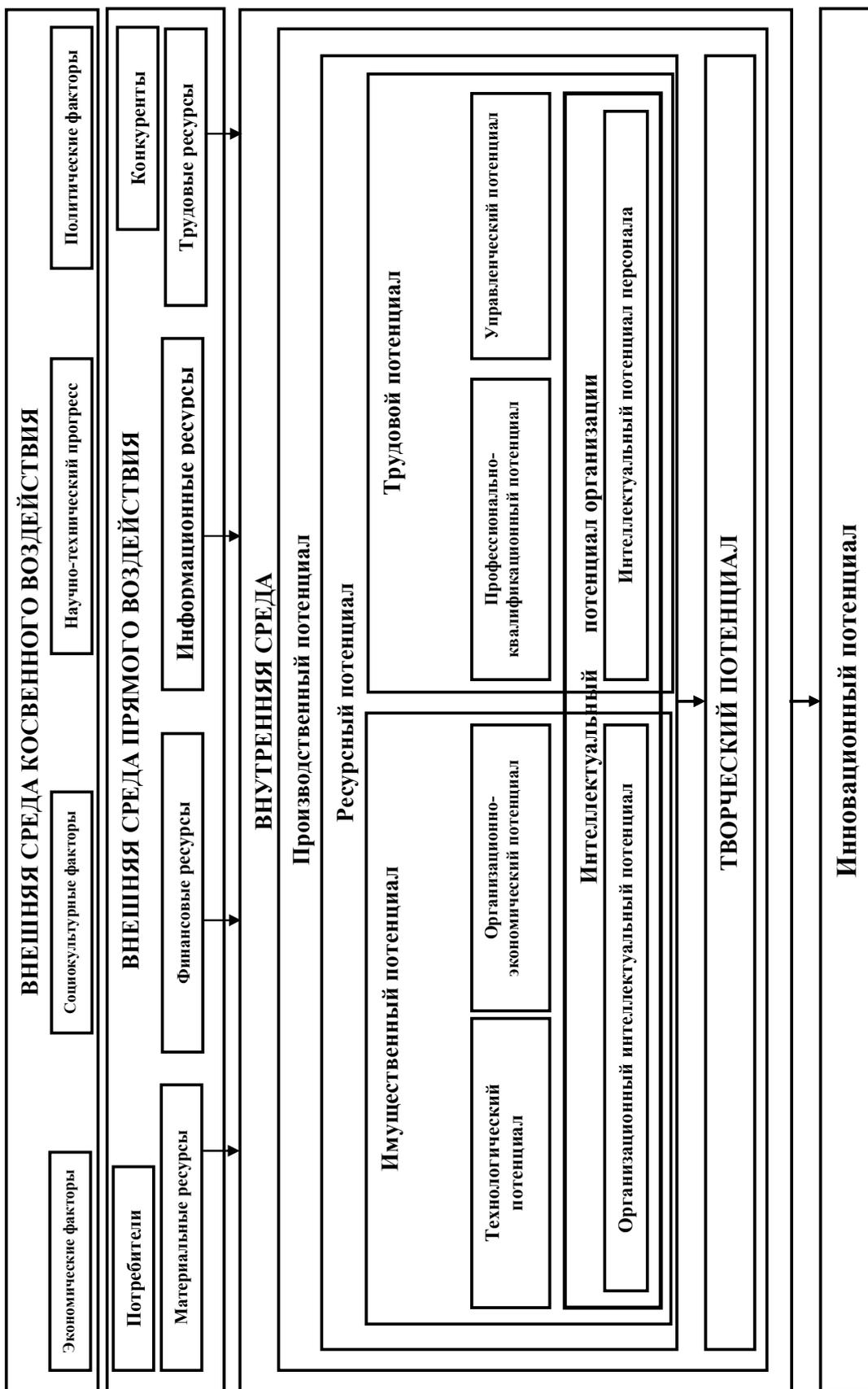


Рис. 1. Система «Творческий потенциал организации»

Результаты использования творческого потенциала организаций служат основой экономического роста государства, определяют уровень конкурентоспособности и устойчивого развития государств. Немаловажным моментом является и тот факт, что исследование и оценка имеющегося творческого потенциала способствуют выявлению резервов повышения эффективности использования ресурсов организации, что, в свою очередь, даст возможность корректировать направления инновационного развития и прогнозировать вероятность и характер результатов инновационной деятельности организации. В связи с этим большее внимание как отечественных, так и зарубежных ученых уделяется роли творческого потенциала в развитии организации.

Анализ современных методик показал, что существует недостаточное количество разработок для анализа и оценки творческого потенциала организаций в условиях повышения инвестиционной привлекательности регионов. Кроме того, в рассмотренных методиках, как правило, предпочтение отдается экспертным оценкам каждого из учитываемых факторов. Рационально применять относительные показатели, расчет которых легко произвести по доступному как для внутренних, так и для внешних аналитиков кругу параметров. Целью оценки творческого потенциала является возможность определения направлений инновационного развития.

Оценка показателей творческого потенциала организации позволяет, во-первых, адекватно оценить состояние и готовность организации к инновационным преобразованиям, во-вторых, подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии организации для укрепления позиций на рынке, в-третьих, создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений [5].

Наиболее эффективным способом для оценки творческого потенциала является систематический учет и анализ всех сфер деятельности организации. Источником количественных показателей является внутренняя документация организации. Оценку творческого потенциала организации экономически целесообразно вести в виде расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами.

Базовыми, сравнительными величинами для осуществления анализа могут быть показатели за прошлый период, среднеотраслевые значения или соответствующие показатели у конкурентов.

Подводя итоги, следует отметить, что интеллектуальные ресурсы организации не могут считаться постоянными и должны все время улучшаться. Анализ научной литературы, периодических изданий и различной документации в виде обобщенного и систематизированного теоретического и практического опыта по управлению творческим потенциалом показал, что наибольшее количество работ по исследованной проблематике выполнено зарубежными исследователями, среди которых: Ц. Айкен, Р. Бекхард, М. Бир, К. Боумен, С. Келлер, Д. Ловалло, Г. Минцберг, М. Хаммер, Р. Харрис, П. Чекленд, Л. Шлезингер, Д. Шон, Д. Эш, Е. Юлковский и другие. В источниках изложены основополагающие принципы управления интеллектуальными ресурсами, преимущественно разработанные на материале организаций, работающих в условиях развитых экономик. Однако отсутствуют подходы к управлению творческим потенциалом, которые бы учитывали особенности региональных промышленных организаций в современных условиях повышения инвестиционной привлекательности регионов. Поэтому предлагаемые подходы к управлению интеллектуальными ресурсами не обеспечивают научно обоснованного решения актуальных задач по управлению творческим потенциалом. Творческий потенциал, а также значения отдельных его элементов подвержены изменениям. Творческий потенциал непременно совершенствуется по мере развития экономики и общества и зависит в первую очередь от уровня развития производительных сил на каждый данный момент времени, а следовательно, и от присущего обществу технологического способа производства. Причем в отличие от средств труда «моральный износ» рабочей силы не является объективной необходимостью: она способна совершенствоваться за счет накопления производственного опыта, знаний и умений, передавать накопленные знания предыдущих поколений путем своевременной подготовки и переподготовки в соответствии с изменением техники и технологии производства.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17 ноября 2008 г.
 2. Fromm E. The Creative Attitude, in Creativity and Its Cultivation, ed., Harold H. Anderson. N.Y.: Harper and Row, 2009. С. 44-45.
 3. Guilford J. P. Intelligence, creativity and their Educational Implications. Robert R. Knapp, Publisher San Diego, California, 2008. С. 78.
 4. Rutten R. The learning region. Foundations, state of the art, future / Edwqard Elgar Publishing, num.2 / R. Rutten, F. Boekema. – New York, 2012. – 120 с.
 5. Абрамова Л. А., Башмачникова Е. В. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – Красноярск : Научно-инновационный центр, 2011. – № 10. – С. 810-820.
 6. Аристархов П. В. Разработка концептуальной модели экономического потенциала предприятия // Информационные аспекты экономики : материалы всерос. науч.-практ. конф. / СПб. гос. инженерно-эконом. ун-т «ИНЖЭКОН». – СПб., 2011. – С. 245-256.
 7. Лукьянов А. С. Самореализация творческого потенциала человека и инновации: методологические проблемы исследования // Ярославский педагогический вестник. – 2011. – № 1. – Т. II (Психолого-педагогические науки). – С. 218-221.
-

P. V. Korchagin*

**Korchagin Pavel, Doctor of Economic sciences, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

A. O. Yashina*

**Yashina Anna, student of Volga Region State University of Service, Togliatti
anega91@yandex.ru*

**CONCEPTUAL BASICS OF CREATIVE POTENTIAL OF ORGANIZATION IN
CONDITIONS OF INCREASING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION**

Keywords: creativity, management, investment attractiveness, organization, innovation.

In the present conditions of economic development the problems of organization competitiveness based on better use and increasing creative potential acquire more importance. The essence of sustainable development of the organization consists in timely and purposeful changing of the factors of its internal environment in order to meet the requirements of the external environment. At the same time, it is necessary to guarantee the complex stability of organizations by growing the creative potential and investment attractiveness of Russian regions.

© Корчагин П. В., Яшина А. О., 2013

УДК 338.242.2

Т. И. Марченко*

**Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти,
mtata68@mail.ru*

ОБ АНАЛИТИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ КАТЕГОРИЙ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ

Ключевые слова: экономические образования, конкурентные взаимодействия, партнерские преимущества, партнерский массив, заинтересованные стороны.

Обосновывается актуальность и сущность формирования участниками рынка устойчивых конкурентных преимуществ, обеспечивающих доступ к наилучшим ресурсам. Рассмотрен вопрос субординации конкурентных и партнерских преимуществ экономических образований.

Одной из знаковых особенностей современного экономического пространства является вступление экономики в фазу глобализации, существенно усложнившей условия функционирования большей части экономических образований, характеризующейся возрастанием их рыночной активности и обострением конкурентного соперничества между всеми участниками рыночных отношений. Данные взаимодействия в очередной раз меняют природу и механизмы создания устойчивых конкурентных преимуществ, сопровождаясь использованием разнообразных современных форм и методов проявления конкурентной активности рыночных субъектов. Следовательно, возникает необходимость разработки и освоения экономическими образованиями принципиально новых методов и моделей управления своим развитием.

Глубокие и системные исследования обозначенной проблемы позволили специалистам выделить два основных фактора, формирующих основу востребованных современных инструментов проведения изменений на рынках: инновационный путь производственного развития хозяйствующих субъектов, позволяющий удерживать лидирующие позиции на отраслевом, региональном, национальном и мировом рынках; участие в процессе формирования конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, конкурентных возможностей государства и его органов, а также потенциала регионов и территорий страны – мест размещения и функционирования рыночных агентов. Заметим, что стали более разнообразны и постоянно обновляются формы и методы государственной поддержки. Это обусловлено возрас-

танием значимости проблемы территориальной конкуренции в связи с интернационализацией экономики и необходимостью конструирования фундамента для развития конкурентных отношений между территориями (странами, регионами, муниципальными образованиями) за создание более комфортных и привлекательных условий жизнедеятельности населения и формирование поступательной динамики в экономическом секторе. Подтверждает данный вывод ситуация, сложившаяся в начале XXI века, наглядно демонстрирующая активизацию конкурентных взаимодействий между регионами и территориями за трудовые ресурсы, туристические потоки, инвестиции и в конечном итоге – за сферы влияния в экономическом пространстве на различных уровнях.

В данной статье в границах фактора, предполагающего активизацию участия в процессе выработки рыночных превосходств экономических агентов, наибольшее внимание будет уделено отличительным ценностям участников межагентской координации, позволяющим включать последних в деловые цепи на приоритетных условиях, и их соотношению с конкурентными преимуществами экономических образований в целом. Следует уточнить, что кооперационные взаимодействия в экономическом пространстве проектируются между такими формами экономических агентов, как предприятия, организации, индивидуальные предприниматели, корпорации, бизнес-группы, кластеры, деловые сети, а также бизнес-процессы, проекты, инфраструктурные элементы.

Исследование партнерских преимуществ экономических образований предполагает

уточнение сущности термина «конкурентные преимущества», дискуссии относительно которого в научном поле ведутся уже длительный период времени.

За последние десятилетия мировая теория и практика формирования конкурентных преимуществ экономических образований представила значительное количество разработок, среди которых можно выделить публикации, имеющие как теоретический, методологический, так и прикладной характер. Наиболее значимые положения для обоснования концептуальных постулатов управления конкурентоспособностью рыночных агентов представлены в базовой теории конкурентных преимуществ М. Портера, в теории конкуренции за будущее на основе интеллектуального лидерства Г. Хэмела и К. Прахалада, в исследовании сущности и оригинальном толковании ключевых компетенций Г. Шрайэгга, в модели бизнеса «Сбалансированная система показателей» Р. Каплана и Д. Нортон, в теории предпринимательских экосистем Дж. Ф. Мура.

В традиционном понимании конкурентные преимущества – это эксклюзивная ценность, которой обладает экономический агент и которая дает ему превосходство перед конкурентами. Одновременно под конкурентными преимуществами понимается и концентрированное проявление преимуществ перед конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности, которое можно измерять экономическими показателями. По мнению отдельных ученых, совокупность собственных и приобретенных активов, характеристик деятельности субъекта хозяйствования, использование которых обеспечивает ему эксклюзивную компетентность в определенной сфере деятельности и преимущество перед конкурентами, тоже можно рассматривать как конкурентные преимущества. Встречаются в литературе и другие определения исследуемого термина, характеризующиеся его сужением или расширением, отождествлением с рядом близких категорий, таких как «сильные стороны», «конкурентоспособность», «конкурентный статус», «факторы конкурентоспособности».

Несмотря на интеллектуальную состоятельность обозначенных выше разработок, представления о конкурентных преимуществах требуют дальнейшей конкретизации, а в отдельных аспектах – пересмотра устано-

вившихся подходов и отказа от ряда теоретических обобщений с учетом современных тенденций развития теории и практики управления на всех уровнях экономического пространства.

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем, что в широком смысле под конкурентным преимуществом большинством авторов понимается преимущество экономического агента, позволяющее извлекать ренту, количественно выражаемую в виде аномально высокой прибыли или добавленной ценности. К устойчивым конкурентным преимуществам традиционно относятся долгосрочные конкурентные преимущества, повторно воспроизводимые на новом этапе делового цикла. С практической точки зрения это означает сохранность преимущества в пределах горизонта перспективного планирования, характерного для конкретного экономического образования. Обладание уникальными ресурсами и ценными компетенциями обеспечивает рыночному субъекту источники устойчивых конкурентных преимуществ. При этом взаимосвязь и субординация категорий «ресурсы» и «компетенции» в условиях возникновения многочисленных содержательных концепций ресурсного подхода требуют также методологического уточнения, но в данной статье этот аспект носит только постановочный характер.

Учитывая несводимость друг к другу ресурсов и способностей, для построения аналитической структуры категорий ресурсного подхода необходим уровень исследования, соответствующий управлению экономическими образованиями в целом. В качестве такого уровня анализа выступает потенциал участников рынка, непосредственно определяющий для последних устойчивые конкурентные преимущества и, как следствие, поток добавленной ценности. Все остальные внутренние факторы представляют собой отдельные элементы потенциала экономических образований, выстроенные в определенную иерархическую структуру. Заметим, что в условиях незрелой методологии ресурсного подхода к управлению экономическими образованиями в большинстве научных публикаций упускается уровень рыночных субъектов при одновременном отождествлении с ним либо ресурсов, либо способностей, либо компетенций. Следовательно, ресурсы и способности формируют две со-

ставляющие потенциала любого экономического образования.

Далее в этом контексте и будет рассматриваться соотношение партнерских и конкурентных преимуществ рыночных субъектов.

Основные устойчивые конкурентные преимущества (в том числе их «отношенческие активы»), обеспечивающие доступ к лучшим ресурсам, заложены во взаимоотношениях с различными сторонами, заинтересованными в деятельности экономических образований, и способность последних удовлетворять потребности этих сторон стала главным условием их существования. Данный аспект обусловил необходимость анализа деятельности хозяйствующих субъектов с позиции теории заинтересованных сторон и освоения ими моделей развивающего управления, обеспечивающих доступ к специфическим экономическим рентам (предпринимательским или шумпетерианским), и в том числе отношенческим рентам [3]. Это вынуждает всех участников рынка искать новые конкурентные, и в частности партнерские, преимущества, сущность которых заключается в обеспечении эффективного ресурсного взаимодействия между всеми группами, влияющими на деятельность того или иного экономического образования (между хозяйствующим субъектом и остальными заинтересованными сторонами, а также внутри партнерского массива без хозяйствующего субъекта при посредничестве последнего). Уточним в границах этого контекста сущность конкурентных преимуществ, под которыми понимается способность получения экономическим агентом необходимых для достижения его целей ресурсов от той или иной группы влияния за счет наилучшего (по сравнению с конкурентами) удовлетворения интересов этой группы. Партнерское преимущество рыночного субъекта может быть рассмотрено как частный случай конкурентного преимущества, достижение которого происходит на основе организационных способностей обеспечения эффективного ресурсного взаимодействия между группами заинтересованных в деятельности экономического образования сторон. Иначе, конкурентные взаимоотношения – это тип взаимоотношений между поставщиками продуктов по поводу установления цен и объемов предложения на рынке, своего рода центр тяжести рыночного хозяйства, либо это конкурентные преимущества одного предложе-

ния перед другим, одного субъекта хозяйствования перед другим. Аналогично можно рассматривать конкурентный тип взаимоотношений между потребителями (в качестве которого выступает поставщик продуктов при приобретении им различных ресурсов) как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке.

К наиболее заметным исследованиям, рассматривающим сущность конкурентного и партнерского преимущества, можно отнести публикацию Г. Б. Клейнера, в которой подчеркивается следующее: реальные отношения между различными рыночными субъектами в большей степени характеризуются взаимосвязями кооперационного, нежели конкурентного характера [1]. В этой связи ресурсы хозяйствующего субъекта должны быть направлены не на достижение лидерства в конкурентном столкновении за потребительский спрос, а на формирование партнерских преимуществ (условий, обеспечивающих включение данного субъекта во взаимовыгодные отношения с другими субъектами).

Логика современного рынка такова, что каждый его участник должен стремиться к кооперации с другими агентами экономического пространства (государство, общество, бизнес-сообщество, поставщики сырья и др.) исходя из наличия линейной зависимости между результативностью реализации целей хозяйствующего субъекта и степенью полезности последнего остальным членам кооперационной (партнерской) сети. Подобная кооперация требует модификации имеющихся и разработки новых методов и моделей перспективного управления экономическим агентом, использование которых последним может обеспечить ему соответствующие партнерские преимущества как результат способности управлять ресурсным взаимодействием различных групп влияния. Теоретическую базу для разработки новых методов перспективного управления составляет ресурсная концепция.

Группы заинтересованных сторон как участники партнерской сети с целью удовлетворения собственных запросов обеспечивают рыночного агента необходимыми ресурсами. Одновременно удовлетворение запросов каждого члена партнерской сети опирается также на получение им от конкретного экономического образования некоторого объема ресурсов. Как следствие, взаимодействие участников кооперации выстраивается

вокруг ресурсного обмена, поскольку каждая заинтересованная сторона стремится к созданию собственной ресурсной базы, оптимальной для получения экономических рент.

Удовлетворяя требования членов партнерского массива, хозяйствующий субъект получает от них требуемые ему ресурсы. В свою очередь, удовлетворение различных (нередко противоречивых) запросов тех или иных групп влияния сопровождается передачей им отдельных ресурсов экономического агента. Результатом таких взаимодействий являются выстроенные определенным субъектом хозяйствования отношенческие ренты, сумму которых он стремится максимизировать. Отметим, что ресурсный обмен происходит и внутри самих групп влияния, преследующих персональные интересы, как при посредничестве экономического образования, так и без такового. В отношении хозяйствующего субъекта необходимо сделать акцент на

важности учета им взаимных интересов других участников партнерского массива, так как вариативность и изменчивость данных интересов в большей или меньшей степени отражается на запросах всех групп влияния [2].

В заключение отметим, что степень влияния партнерских преимуществ на конкурентоспособность и устойчивость функционирования рыночных субъектов в экономическом пространстве будет прогрессировать, наполняясь новыми формами и институтами. При этом важнейшим условием полноценной конкуренции экономических образований становится институт качественного мониторинга развития последних в интересах своевременного выявления и устранения ими «узких мест», а также придания дополнительного импульса «прорывным направлениям», способным вывести агентов рынка на новый уровень социально-экономического развития.

Список литературы

1. Клейнер Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. – 2011. – № 3. – Т. 9. – С. 3-28.
2. Петров М. А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Серия 8. – 2004. – № 16. – Вып. 2. – С. 51-68.
3. Третьяк О. А. Своеобразие отношенческого подхода к стратегическому управлению // Российский журнал менеджмента. – 2009. – № 3. – Т. 7. – С. 61-64.

T. I. Marchenko*

**Marchenko Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti mtata68@mail.ru*

ANALYTICAL STRUCTURE OF CATEGORIES OF RESOURCE APPROACH TO MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES

Keywords: economic entity, competitive interactions, partner benefits, partner array, interested parties.

The article considers the importance and essence of creating sustainable competitive advantages by the market participants, providing access to the best resources. The author describes the subordination of competitive and partner advantages of economic entities.

© Марченко Т. И., 2013

УДК 311.1

Н. А. Медведева*

*Медведева Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия им. Н. В. Верещагина,
г. Вологда
Statistic2@molochnoe.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВТО

Ключевые слова: регион, себестоимость, модернизация, эффективность производства, государственное регулирование, оценка последствий.

Рассмотрено состояние молочного скотоводства в Вологодской области в преддверии вступления России в ВТО на основе корреляционного, регрессионного, сравнительного, матричного, комплексного анализа. Модернизация производства позволит оптимизировать численность персонала, уменьшить затраты и повысить производительность труда. Представлен прогноз себестоимости 1 ц молока на перспективу. Предложены мероприятия по минимизации отрицательных последствий для АПК Вологодской области в условиях функционирования России ВТО.

Перспективы развития сельского хозяйства в целом по России, и молочного животноводства в частности, в условиях функционирования в ВТО являются объектом обсуждения многих экспертов в области экономики. Особую актуальность эта проблема приобретает в настоящее время в связи с тем, что возникает угроза продовольственной безопасности, и руководство регионами должно предпринимать меры, направленные на стимулирование местных производителей продовольственных ресурсов.

Сельское хозяйство в мировой экономике – одна из самых закрытых протекционизмом отраслей. Основным способом протекционизма выражается в колоссальных субсидиях, выделяемых производителям сельскохозяйственной продукции. По объективным причинам сельскохозяйственные товаропроизводители не могут поддерживать рентабельность, сопоставимую с той, которая обеспечивается предприятиями промышленности и сферы услуг [4].

Аграрный сектор присоединяющихся стран является одним из важнейших и наиболее проблемных секторов экономики. Сельское хозяйство было и остается одной из экономико-образующих отраслей. С функционированием и развитием сельского хозяйства связаны 27% граждан России.

Сельское хозяйство Вологодской области является одной из базовых отраслей экономики: здесь производится порядка 4% валового регионального продукта области; занято 4,5% общей численности работающих.

На сельской территории проживает около 30% общей численности населения.

В 2011 г. всеми категориями сельхозтоваропроизводителей области произведено продукции сельского хозяйства на сумму 23,3 млрд руб., в том числе продукции растениеводства – 8,2 млрд руб., продукции животноводства – 15,0 млрд руб.

В структуре производства сельхозпродукции на долю сельхозорганизаций приходится 68,5% обоего объема, крестьянских (фермерских) хозяйств – 2,9%, населения – 28,6%.

Сельскохозяйственные товаропроизводители своим производством обеспечивают населению области возможность потребления основных продуктов питания (за исключением мяса и овощей) в соответствии с рациональными нормами.

Сельскохозяйственные организации области являются основными производителями молока (90%), мяса (83%), яйца (97%) и зерна (96%). Картофель и овощи в основном производят личные подсобные хозяйства населения (74% и 82% соответственно). Таким образом, задача обеспечения продовольственной безопасности области в основном ложится на плечи крупных сельхозорганизаций.

Усиление конкуренции ввиду вступления России в ВТО негативно отразится также в первую очередь на общественном сельскохозяйственном секторе, который кроме основной нагрузки по обеспечению продовольственной безопасности обеспечивает ра-

бочими местами 21,4 тыс. чел. со среднемесячным доходом в 2011 г. 13845 руб. [3].

В условиях постоянно растущих тарифов на энергоносители, минеральные удобрения, корма и другие материально-технические ресурсы значительно возросла кредиторская задолженность организаций. Кроме того, сельскохозяйственные организации, испытывая острый дефицит собственных оборотных средств, всё в большем объеме привлекали кредитные и заемные средства.

Собственное производство молока в Вологодской области почти в два раза превышает личное потребление и производственное потребление, поэтому можно сделать вывод о том, что местные производители полностью удовлетворяют потребность области в молоке и молочных продуктах. Что касается экспорта, то его объем имеет тенденцию к сокращению, если в 2005 г. за пределы области было вывезено 235 тыс. т молока, то в 2011 году всего 160,3 тыс. т. Объем импорта в область тоже сокращается: в 2005 г. было ввезено 109,8 тыс. т, а в 2011 г. – 28,7 тыс. т. Наличие импорта обусловлено отсутствием производства отдельных видов сыров на местном уровне, а сокращение этого показателя является положительной тенденцией и свидетельствует о развитии отрасли переработки молочных продуктов в области и устойчивом потребительском спросе населения на продукцию местных производителей. Это один из ведущих факторов развития отрасли переработки и устойчивого финансового положения данных предприятий в новых экономических условиях, связанных с функционированием России в ВТО [2].

В хозяйствах области на высоком уровне организована селекционно-племенная работа. В молочном скотоводстве статус племенного завода имеют 8 хозяйств, племенного репродуктора – 7. В общем объеме производства молока доля племенных хозяйств составляет 57,7% [1]. Племенные хозяйства ежегодно реализуют более 1500 голов крупного рогатого скота. С каждым годом увеличивается классность животных. Доля коров и телок класса «элита» и «элита-рекорд» в 2011 году составила 95,2%. Увеличилось число коров с рекордной продуктивностью.

Надои от лучших коров региона составляют свыше 11 тыс. кг за 305 дней лактации. В хозяйствах в 2011 г. раздоено до продуктивности свыше 7 тыс. кг молока 5385 коров

(36%), а до продуктивности свыше 10 тыс. кг – 326 коров.

Большое внимание уделяется выращиванию ремонтного молодняка. В передовых хозяйствах среднесуточные привесы молодняка составляют 650-750 гр. За 2011 год живая масса телок в среднем составила: в 10 месяцев – 244 кг, в 12 месяцев – 283 кг, в 18 месяцев – 388 кг, что выше стандарта по породе.

Таких результатов хозяйства смогли добиться благодаря высокой культуре молочного животноводства, применению прогрессивных технологий, современных холодильных установок и налаженному контролю за качеством молока, модернизации и техническому перевооружению ферм и комплексов [5]. В декабре 2010 г. в СПК «Агрофирма «Красная Звезда» пущена в эксплуатацию первая на Северо-Западе России модернизированная животноводческая ферма с линейной установкой, где применяется система управления стадом «Дель – Про». В СХПК «Племзавод «Майский» начато строительство животноводческого комплекса с беспривязным содержанием скота и доением коров в доильном зале на 470 голов. В ЗАО «Агрофирма «Северная ферма» пущен в эксплуатацию коровник на 160 голов с беспривязным содержанием скота и доением в доильном зале.

За последние два года поголовье коров по сельскохозяйственным организациям Вологодской области сократилось на 0,87%, или на 160 голов, при этом валовое производство молока увеличилось на 2,73%, но так и не достигло запланированного уровня в 119981 т. Снижение средней цены реализации 1 ц молока является негативной тенденцией для местных производителей. Причиной этому могло послужить ухудшение качества молока. По результатам проведенного анализа себестоимость молока зависит от уровня внедрения инновационных процессов на предприятии. Например, колхоз «Племзавод «Родина», прошедший модернизацию в рамках национальной программы, достиг 29% рентабельности производства молока, тогда как в ГСП ВО «Осаново» она держится на нулевой отметке, а в среднем по району составляет 19%. Себестоимость производства 1 ц молока ниже, чем в среднем по району (1354,7 руб. за ц), и цена реализации достигла в 2011 г. размера 1700 руб. за ц.

Анализ эффективности использования производственных ресурсов сельскохозяйственными организациями Вологодской области проводился по методике комплексной оценки, разработанной Шереметом А. Д.

Снижение стоимости товарной продукции в ГСП ВО «Осаново» на 2,39% сопровождалось увеличением амортизационных отчислений на 18,59% (табл. 1).

Таблица 1

Сводные данные показателей интенсификации производства

Вид ресурсов	Динамика качественных показателей, темпы роста в %	Прирост ресурса на 1% прироста продукции, %	Доля влияния на 100% прироста продукции		Относительная экономия ресурсов, руб.
			экстенсивности	интенсивности	
ГСП ВО «Осаново»					
Производственный персонал	0,976	1,02	102,45	-2,45	0,0
Оплата труда с начислениями	0,859	1,16	116,42	-16,42	-333,7
Материальные затраты	0,905	1,11	110,55	-10,55	-2114,3
Амортизация	0,859	1,21	121,49	-21,49	7,6
Основные производственные фонды	0,728	1,37	137,43	-37,43	2940,9
Оборотные средства	0,831	1,20	120,32	-20,32	-500,5
Комплексная оценка всесторонней интенсификации	0,823	1,21	121,44	-21,44	19519,0
Эффект от снижения себестоимости					-2440,4
Эффект от использования ОС и ОбС					2440,4
Колхоз «Племзавод «Родина»					
Производственный персонал	1,112	0,90	89,91	10,09	1530,0
Оплата труда с начислениями	0,940	1,06	106,41	-6,41	6265,6
Материальные затраты	1,020	0,98	98,05	1,95	-3100,8
Амортизация	0,940	1,04	104,40	-4,40	9831,0
Основные производственные фонды	1,035	0,97	96,58	3,42	-14772,0
Оборотные средства	0,997	1,00	100,32	0,32	1776,3
Комплексная оценка всесторонней интенсификации	1,004	1,00	99,56	0,44	133961,0
Эффект от снижения себестоимости					14525,7
Эффект от использования ОС и ОбС					-12995,7
По сельхозорганизациям Вологодского района					
Производственный персонал	1,041	0,96	96,10	3,90	75746,9
Оплата труда с начислениями	1,024	0,98	97,63	2,37	-119414,8
Материальные затраты	0,894	1,12	111,90	-11,90	149320,9
Амортизация	1,024	1,06	105,85	-5,85	-34614,7
Основные производственные фонды	0,915	1,09	109,29	-9,29	122793,8
Оборотные средства	0,956	1,05	104,61	-4,61	-118085,2
Комплексная оценка всесторонней интенсификации	0,932	1,07	107,27	-7,27	2830806,0
Эффект от снижения себестоимости					71038,3
Эффект от использования ОС и ОбС					4708,6

Сельхозорганизации Вологодской области развивались за счет экстенсивного использования ресурсов. Рост себестоимости в сельскохозяйственных организациях не ос-

тановить по объективным причинам, но необходимо стремиться к тому, чтобы темп прироста ее был как можно меньше.

На основе экстраполяции тренда проведен прогноз себестоимости 1 ц молока в сельхо-

организациях Вологодской области (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз себестоимости 1 ц молока в сельхозорганизациях Вологодской области

Форма Тренда	Периоды		
	12	13	14
ГСП ВО «Осаново»			
Линейная	631,93	651,29	670,65
Параболическая	647,73	675,70	705,11
Колхоз «Племзавод «Родина»			
Линейная	549,9	564,75	579,60
Параболическая	583,03	615,96	651,89
Сельхозорганизации Вологодской области			
Линейная	604,63	628,66	652,69
Параболическая	661,60	716,69	777,00

Темп прироста себестоимости молока в среднем по Вологодской области составит 8,0%. Интенсивное обновление основных средств в животноводстве и в целом по организации позволяет сохранять уровень себестоимости низким, а темпы ее роста незначительными.

Для определения влияния обновления основных средств в животноводстве и в целом по организации составлена условная матрица использования их в ГСП ВО «Осаново» при условии, что темп обновления будет соответствовать темпу обновления основных средств в колхозе «Племзавод «Родина», т. к.

доказано, что их влияние на темп роста себестоимости значительно. Матричный анализ показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности ГСП ВО «Осаново» при применении темпов роста стоимости основных фондов в животноводстве колхоза «Племзавод «Родина» доказывает, что если обновление фондов происходило бы на уровне сравниваемой организации, то интегральные коэффициенты эффективности увеличились. Для того чтобы подтвердить эту тенденцию, применим расчет эффективности использования ресурсов предприятия (табл. 3).

Таблица 3

Данные показателей интенсификации ГСП ВО «Осаново»

Вид ресурсов	Динамика качественных показателей, темпы роста в %	Прирост ресурса на 1% прироста продукции, %	Доля влияния на 100% прироста продукции		Относительная экономия ресурсов, руб.
			экстенсивности	интенсивности	
Производственный персонал	0,976	1,02	102,45	-2,45	1526,8
Оплата труда с начислениями	0,859	1,16	116,42	-16,42	106,9
Материальные затраты	0,905	1,11	110,55	-10,55	-828,6
Амортизация	0,859	1,21	121,49	-21,49	921,1
Основные производственные фонды	0,896	1,12	111,61	-11,61	-2651,0
Оборотные средства	0,831	1,20	120,32	-20,32	2451,6
Комплексная оценка всесторонней интенсификации	0,871	1,15	114,81	-14,81	20664,0
Эффект от снижения себестоимости					1726,2
Эффект от использования ОС и ОБС					-199,4

Таким образом, обновление основных фондов в животноводстве и в целом по организации является одним из основных факторов, который влияет на снижение темпов роста себестоимости молока и эффективности финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации.

Главная проблема сельхозорганизаций заключается в диспаритете цен на ресурсы и выпускаемую продукцию. Эта причина объективна, и самим предприятиям, производящим сельскохозяйственную продукцию, не справиться с ней. Поэтому так же как во всем мировом сообществе и объединении организаций в ВТО необходимы меры государственной поддержки сельхозтоваропроизводителя.

Департаментом сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли области по поручению губернатора области от 11 марта 2012 года № 13-СОВ и в соответствии с постановлением Правительства области от 25 апреля 2011 года № 422 и постановлением Правительства области от 22 декабря 2011 года № 1629 разработан проект Государственной программы «Развитие АПК и потребительского рынка Вологодской области на 2013–2020 гг».

Сохранить положительную динамику развития отрасли, создать условия для скорейшего перевода на новую технологическую основу повышения ее конкурентоспособности будет возможно только при обес-

печении полноценного финансирования Государственной программы (потребность в бюджетных средствах на 2013 год составляет 2390,7 млн рублей). В ЕС в рамках ВТО субсидии сельхозтоваропроизводителям на приобретение новой техники, технологий, высокопродуктивных животных достигают 90%. Субсидии на возмещение части затрат на приобретение техники будут стимулировать сельхозпроизводителей на перевод производства на новый технологический уровень. Для повышения инвестиционной привлекательности отраслей АПК области предлагается рассмотреть возможность предоставления налоговых каникул сроком до 5 лет для организаций, реализующих инвестиционные и инновационные проекты, имеющие высокую социально-экономическую значимость, в том числе проекты, которые обеспечат рост поголовья коров в Вологодской области, высокое качество молочных стад и внедрение прогрессивных технологий в производственный процесс. Специалисты Вологодской области для решения проблем в молочной отрасли, в свете вступления России в ВТО должны разработать экономическую стратегию, опирающуюся на долгосрочные приоритеты, цели и задачи региональной политики в области сельскохозяйственного производства и производства основного продукта сельхозтоваропроизводителей региона – высококачественного молока.

Список литературы

1. Бильков В. А. Инновационные технологии – основа интенсификации молочного скотоводства / В. А. Бильков, М. В. Шаверина, Н. А. Медведева // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 5 (23). – С. 114.
2. Бильков В. А. Устойчивое производство молока как фактор продовольственной безопасности региона / В. А. Бильков, Н. А. Медведева // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 3. – С. 6.
3. Вологодская область: цифры и факты – 2011 : крат. стат. сб. / Вологда стат. – Вологда, 2012. – 174 с.
4. Абдимолдаева Н. К. Поддержка сельского хозяйства в странах-членах ВТО и интеграция аграрных рынков стран Таможенного союза в мировую экономическую систему [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eabr.org>
5. Основные направления технологического прогресса в молочном животноводстве: рекомендации / сост. В. А. Бильков, Г. П. Легошин. – Вологда : Полиграфист, 2007. – 87 с.

*N. A. Medvedeva**

**Medvedeva Natalya, PhD in Economics, Associate Professor
of Vologda State Milk Industry Academy of N. V. Vereshchagin, Vologda
medvedevana@molochnoe.ru*

**PROSPECTS OF DAIRY CATTLE INDUSTRY
IN THE REGION IN CONDITIONS OF WTO**

Keywords: region, prime cost, modernization, production efficiency, government regulation, impact assessment.

The analysis of dairy cattle industry in the Vologda region was carried out due to the forthcoming entry of Russia into the WTO. The research was based on correlation, regression, comparative, matrix and complex analysis. Modernization of production will optimize the number of staff, reduce costs and improve productivity. The author has defined the probable prime cost of one quintal of milk. Certain measures were suggested to minimize negative effects on agriculture of the Vologda region on the entry of Russia into the WTO.

© Медведева Н. А., 2013

УДК 332.1

С. И. Нестерова***Нестерова Светлана Игоревна, кандидат экономических наук, доцент**Международный институт рынка, г. Самара*

nesvig@mail.ru

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЛЬНОГО УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, рейтинг, коэффициент значимости, фактор, критерий.

Представлена модель интегральной оценки конкурентоспособности региона с точки зрения привлекательности для жизни населения. В основе модели лежат качественные и количественные критерии, определяемые на основе статистических данных и опросов экспертов.

Поставленная на сегодняшний день Президентом России цель обеспечения устойчивого социально-экономического развития государства будет недостижима без формирования конкурентоспособной экономики. В связи с этим в современных условиях существенно возрастает интерес не только к межстрановому аспекту конкуренции, но и конкуренции внутри государства между социально-экономическими системами мезоуровня, тем более что положение страны на международной арене все больше определяется регионами [1].

До недавнего времени вопросам конкуренции регионов внутри государства уделялось мало внимания, т.к. области не рассматривались как отдельные субъекты социально-экономических отношений, которые могут иметь интересы, отличные от мотивов других территорий. Переосмысление роли и места регионов в экономике страны происходит в условиях комплексных трансформационных процессов. Уже сейчас стало очевидным, что конкурентоспособность областей является детерминантой их успешного функционирования [2]. Все большую популярность приобретают различные рейтинги территорий, позволяющие определить состояние и перспективы развития последних.

Анализируя методики составления рейтингов регионов России, можно заметить, что, как правило, подобное ранжирование проводится практически по всем социально-экономическим системам мезоуровня, но при этом берется достаточно ограниченное количество показателей или вовсе какая-то одна составляющая привлекательности. Так, например, РИА Рейтинг (Группа РИА Ново-

сти) проводило исследование [7] по 4 группам показателей – показателям масштаба экономики, эффективности экономики, бюджетной и социальной сфер. При этом оценивались 82 региона. Институт экономических стратегий (ИНЭС) исследовал [6] 83 региона по 8 критериям – природно-географические условия, инфраструктура, отраслевое развитие, экономическое благополучие, инвестиционная активность, инновационность, человеческий фактор, управление. ТРК «Петербург» использовала в своей работе [5] 3 группы показателей – социальная сфера, развитие экономики и социальная и экономическая инфраструктуры. При этом анализировалось 79 регионов России. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» оценивало [4] 83 региона по 2 критериям инвестиционной привлекательности – индексу потенциала и индексу риска. Обычно рейтинги составляются по данным официальной информации Федеральной службы государственной статистики. Такой подход к ранжированию регионов по степени удовлетворительности развития, с одной стороны, обеспечивает достоверность обрабатываемых данных, с другой – не учитывает некоторой психологической составляющей, которая не находит своего отражения в сухих цифрах статистики. В связи с этим, на наш взгляд, привлекательность региона должна оцениваться не только с помощью статистических показателей, но и показателей, определяемых экспертным путем.

Мы полагаем, что оценивать конкурентоспособность региона нужно по двум направлениям: по привлекательности территории для жизни населения и для ведения бизнеса. Вполне очевидно, что каждое из этих

направлений требует анализа различных факторов и критериев. Причем иногда даже одинаковые критерии в одном случае могут повышать конкурентоспособность региона, а в другом – ее понижать. Например, высокий уровень безработицы является негативным критерием для оценки привлекательности региона для жизни, но позитивным для бизнеса, т.к. такая ситуация позволяет нанять более дешевую рабочую силу, предложив ей худшие условия труда, что позволяет снизить соответствующую статью расходов.

Рассмотрим только определение конкурентоспособности региона для населения.

Итоговую оценку конкурентоспособности региона предлагается определять по следующей формуле:

$$KS = k_{Zh}Zh + k_{Ob}Ob + k_{Zo}Zo + k_{Yd}Yd + k_{Bz}Bz + k_{Ds}Ds + k_{Tin}Tin + k_{Un}Un + k_GG + k_{Erov}Erov, \quad (1)$$

где KS – конкурентоспособность региона;

Zh – значение фактора «Жилье»;

Ob – значение фактора «Образование»;

Zo – значение фактора «Здравоохранение»;

Yd – значение фактора «Уровень доходов и рабочие места»;

Bz – значение фактора «Безопасность жизни»;

Ds – значение фактора «Досуг»;

Tin – значение фактора «Транспортная инфраструктура для населения»;

Un – значение фактора «Услуги населению»;

G – значение фактора «Географическое положение»;

$Erov$ – значение фактора «Эффективность работы органов власти для населения»;

k_{Zh} – значимость фактора «Жилье», $k_{Zh} \geq 0$;

k_{Ob} – значимость фактора «Образование», $k_{Ob} \geq 0$;

k_{Zo} – значимость фактора «Здравоохранение», $k_{Zo} \geq 0$;

k_{Yd} – значимость фактора «Уровень доходов и рабочие места», $k_{Yd} \geq 0$;

k_{Bz} – значимость фактора «Безопасность жизни», $k_{Bz} \geq 0$;

k_{Ds} – значимость фактора «Досуг», $k_{Ds} \geq 0$;

k_{Tin} – значимость фактора «Транспортная инфраструктура для населения», $k_{Tin} \geq 0$;

k_{Un} – значимость фактора «Услуги населению», $k_{Un} \geq 0$;

k_G – значимость фактора «Географическое положение», $k_G \geq 0$;

k_{Erov} – значимость фактора «Эффективность работы органов власти для населения», $k_{Erov} \geq 0$.

Использование в модели удельных весов факторов позволяет варьировать значимость каждого из них в зависимости от целей оценки. Аналогично вводятся коэффициенты значимости и для критериев, входящих в факторы.

Проведем декомпозицию представленной модели (1) с учетом формирующих факторы конкурентоспособности количественных и качественных критериев.

При декомпозиции модели в целях совместного учета разноразмерных величин предлагается использовать метод нормирования. В качестве нормирующей базы выбрано значение одноименных критериев в среднем по России. Заметим, что названия количественных критериев, определяемых на основании данных Росстата, приводятся преимущественно в соответствии с принятым в статистических сборниках [3].

1) Жилье

$$Zh = k_{Zh_1} \frac{Zh_{1r}}{Zh_{1R}} + k_{Zh_2} \frac{100 - Zh_{2r}}{100 - Zh_{2R}} + k_{Zh_3} \frac{Zh_{3r}}{Zh_{3R}} + k_{Zh_4} \frac{Zh_{4r}}{Zh_{4R}} + k_{Zh_5} \frac{Zh_{5r}}{Zh_{5R}} + k_{Zh_6} \frac{Zh_{6r}}{Zh_{6R}} + k_{Zh_7} \frac{100 - Zh_{7r}}{100 - Zh_{7R}} + k_{Zh_8} \frac{Zh_{8r}}{Zh_{8R}} + k_{Zh_9} \frac{100 - Zh_{9r}}{100 - Zh_{9R}} + k_{Zh_{10}} \frac{Zh_{10r}}{Zh_{10R}} + k_{Zh_{11}} \frac{Zh'_{11r}}{Zh'_{11R}} + k_{Zh_{12}} \frac{Zh'_{12r}}{Zh'_{12R}},$$

$$k_{Zh_1} \dots k_{Zh_{12}} \geq 0, \quad (2)$$

где r – индекс, характеризующий значение критерия для региона;

R – индекс, характеризующий значение критерия в среднем по России;

' – обозначение того, что критерий является качественным;

Zh_1 – общая площадь жилых помещений, приходящаяся на одного жителя, м²;

Zh_2 – удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %;

Zh_3 – удельный вес общей площади, оборудованной водоотведением (канализацией), %;

Zh_4 – удельный вес общей площади, оборудованной отоплением, %;

Zh_5 – удельный вес общей площади, оборудованной газом (сетевым, сжиженным), %;

Zh_6 – удельный вес общей площади, оборудованной напольными электроплитами, %;

Zh_7 – удельный вес семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в общем числе семей, %;

Zh_8 – удельный вес семей, получивших жилые помещения, в числе семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, %;

Zh_9 – удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг в процентах от общей суммы потребительских расходов, %;

Zh_{10} – среднемесячный размер субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг на семью, руб.;

Zh_{11} – возможность приобретения собственного жилья, балл;

Zh_{12} – возможность аренды жилья, балл;

$k_{Zh_1}, \dots, k_{Zh_{12}}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Жилье».

2) Образование

$$\begin{aligned}
 Ob = & k_{Ob_1} \frac{Ob_{1r}}{Ob_{1R}} + k_{Ob_2} \frac{Ob_{2r}}{Ob_{2R}} + k_{Ob_3} \frac{Ob_{3r}}{Ob_{3R}} + \\
 & + k_{Ob_4} \frac{Ob_{4r}}{Ob_{4R}} + k_{Ob_5} \frac{Ob_{5r}}{Ob_{5R}} + k_{Ob_6} \frac{Ob_{6r}}{Ob_{6R}} + \\
 & + k_{Ob_7} \frac{Ob_{7r}}{Ob_{7R}} + k_{Ob_8} \frac{Ob'_{8r}}{Ob'_{8R}} + k_{Ob_9} \frac{Ob'_{9r}}{Ob'_{9R}} + \\
 & + k_{Ob_{10}} \frac{Ob'_{10r}}{Ob'_{10R}} + k_{Ob_{11}} \frac{Ob'_{11r}}{Ob'_{11R}} + k_{Ob_{12}} \frac{Ob'_{12r}}{Ob'_{12R}} + \\
 & + k_{Ob_{13}} \frac{Ob'_{13r}}{Ob'_{13R}} + k_{Ob_{14}} \frac{Ob'_{14r}}{Ob'_{14R}} + k_{Ob_{15}} \frac{Ob'_{15r}}{Ob'_{15R}} + \\
 & + k_{Ob_{16}} \frac{Ob'_{16r}}{Ob'_{16R}} + k_{Ob_{17}} \frac{Ob'_{17r}}{Ob'_{17R}}, \\
 & k_{Ob_1}, \dots, k_{Ob_{17}} \geq 0, \quad (3)
 \end{aligned}$$

где * – обозначение того, что критерий рассчитывается на основе статистических данных, а не имеется в готовом виде;

Ob_1 – охват детей дошкольными образовательными учреждениями, в процентах от численности детей соответствующего возраста, %;

Ob_2 – удельный вес обучающихся в общеобразовательных учреждениях от численности детей соответствующего возраста, %;

Ob_3 – численность обучающихся в учреждениях начального профессионального образования на 1000 жителей, чел.;

Ob_4 – численность обучающихся в учреждениях среднего профессионального образования на 1000 жителей, чел.;

Ob_5 – численность обучающихся в учреждениях высшего профессионального образования на 1000 жителей, чел.;

Ob_6 – численность обучающихся в аспирантуре и докторантуре на 1000 жителей, чел.;

Ob_7 – число персональных компьютеров, используемых в учебных целях, в государственных и муниципальных общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования на 1000 обучающихся (студентов), шт.;

Ob_8 – степень доступности дошкольных образовательных учреждений, балл;

Ob_9 – степень доступности общеобразовательных учреждений, балл;

Ob_{10} – степень доступности учреждений начального профессионального образования, балл;

Ob_{11} – степень доступности учреждений среднего профессионального образования, балл;

Ob_{12} – степень доступности учреждений высшего профессионального образования, балл;

Ob_{13} – качество подготовки в дошкольных образовательных учреждениях, балл;

Ob_{14} – качество образования в общеобразовательных учреждениях, балл;

Ob_{15} – качество образования в учреждениях начального профессионального образования, балл;

Ob_{16} – качество образования в учреждениях среднего профессионального образования, балл;

Ob_{17} – качество образования в учреждениях высшего профессионального образования, балл;

$k_{Ob_1}, \dots, k_{Ob_{17}}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Образование».

3) Здравоохранение

$$\begin{aligned}
 Zo = & k_{Zo_1} \frac{Zo_{1r}}{Zh_{1R}} + k_{Zo_2} \frac{Zo_{2r}}{Zo_{2R}} + k_{Zo_3} \frac{Zo_{3r}}{Zo_{3R}} - \\
 & - k_{Zo_4} \frac{Zo_{4r}}{Zo_{4R}} + k_{Zo_5} \frac{Zo_{5r}}{Zo_{5R}} + k_{Zo_6} \frac{100 - Zo_{6r}}{100 - Zo_{6R}} +
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &+ k_{Z_{07}} \frac{100 - Z_{07r}}{100 - Z_{07R}} + k_{Z_{08}} \frac{Z_{08r}'}{Z_{08R}'} + \\
 &+ k_{Z_{09}} \frac{Z_{09r}'}{Z_{09R}'} + k_{Z_{10}} \frac{Z_{10r}'}{Z_{10R}'}, \\
 &k_{Z_{01}}, \dots, k_{Z_{10}} \geq 0, \quad (4)
 \end{aligned}$$

где Z_{01} – число больничных коек на 10000 населения, шт.;

Z_{02} – численность врачей на 10000 населения, чел.;

Z_{03} – численность среднего медицинско-го персонала на 10000 населения, чел.;

Z_{04} – заболеваемость на 1000 человек населения, чел.;

Z_{05} – количество осмотренных в процен-тах от численности подлежащих периодиче-ским осмотрам, %;

Z_{06} – количество детей, родившихся боль-ными или заболевших, в процентах от числа детей, родившихся живыми, %;

Z_{07} – уровень младенческой смертности, %;

Z_{08} – обеспеченность медицинских уч-реждений кадрами соответствующей квали-фикации, балл;

Z_{09} – уровень доступности медицинской помощи, балл;

Z_{10} – качество медицинских услуг, балл;

$k_{Z_{01}}, \dots, k_{Z_{10}}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Здра-воохранение».

4) Уровень доходов и рабочие места

$$\begin{aligned}
 Yd &= k_{Yd_1} \frac{Yd_{1r}}{Yd_{1R}} + k_{Yd_2} \frac{Yd_{2r}}{Yd_{2R}} + k_{Yd_3} \frac{100 - Yd_{3r}}{100 - Yd_{3R}} + \\
 &+ k_{Yd_4} \frac{Yd_{4r}}{Yd_{4R}} + k_{Yd_5} \frac{Yd_{5r}}{Yd_{5R}} + k_{Yd_6} \frac{100 - Yd_{6r}}{100 - Yd_{6R}} + \\
 &+ k_{Yd_7} \frac{100 - Yd_{7r}}{100 - Yd_{7R}} - k_{Yd_8} \frac{Yd_{8r}^*}{Yd_{8R}^*} + k_{Yd_9} \frac{Yd_{9r}'}{Yd_{9R}'}, \\
 &k_{Yd_1}, \dots, k_{Yd_9} \geq 0, \quad (5)
 \end{aligned}$$

где Yd_1 – реальные денежные доходы насе-ления в процентах к предыдущему году, %;

Yd_2 – среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.;

Yd_3 – численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах от общей численности населения, %;

Yd_4 – удельный вес денежных доходов населения, направленных на прирост финан-совых активов, %;

Yd_5 – число собственных легковых авто-мобилям на 1000 человек населения, шт.;

Yd_6 – уровень безработицы, %;

Yd_7 – удельный вес численности работ-ников, занятых во вредных и опасных усло-виях труда, %;

Yd_8 – среднедушевая просроченная за-долженность по заработной плате работни-ков, руб.;

Yd_9 – удовлетворительность условий труда, балл;

$k_{Yd_1}, \dots, k_{Yd_9}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Уро-вень доходов и рабочие места».

5) Безопасность жизни

$$\begin{aligned}
 Bz &= -k_{Bz_1} \frac{Bz_{1r}}{Bz_{1R}} - k_{Bz_2} \frac{Bz_{2r}}{Bz_{2R}} - k_{Bz_3} \frac{Bz_{3r}^*}{Bz_{3R}^*} - \\
 &- k_{Bz_4} \frac{Bz_{4r}^*}{Bz_{4R}^*} - k_{Bz_5} \frac{Bz_{5r}^*}{Bz_{5R}^*} - k_{Bz_6} \frac{Bz_{6r}}{Bz_{6R}} + \\
 &+ k_{Bz_7} \frac{Bz_{7r}}{Bz_{7R}} - k_{Bz_8} \frac{Bz_{8r}}{Bz_{8R}} + \\
 &+ k_{Bz_9} \frac{Bz_{9r}'}{Bz_{9R}'} + k_{Bz_{10}} \frac{Bz_{10r}'}{Bz_{10R}'}, \\
 &k_{Bz_1}, \dots, k_{Bz_{10}} \geq 0, \quad (6)
 \end{aligned}$$

где Bz_1 – число зарегистрированных престу-плений на 100000 человек населения, шт.;

Bz_2 – число лиц, содержавшихся в местах лишения свободы, на 100000 жителей, чел.;

Bz_3 – выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стацио-нарных источников, приходящиеся на 1 че-ловека населения, т/чел.;

Bz_4 – выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стацио-нарных источников, приходящиеся на 1 че-ловека населения, т/чел.;

Bz_5 – сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, приходя-щийся на 1 человека населения, м³/чел.;

Bz_6 – численность пострадавших при не-счастных случаях на производстве со смер-тельным исходом на 1000 работающих, чел.;

Bz_7 – площадь зеленых насаждений в среднем на 1 человека населения, м²;

Bz_8 – число дорожно-транспортных про-исшествий на 100000 человек населения, шт.;

Bz_9 – уровень освещенности, балл;

Bz_{10} – качество работы сотрудников пра-воохранительных органов, балл;

$k_{Bz_1}, \dots, k_{Bz_{10}}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Безопасность жизни».

6) Досуг

$$\begin{aligned}
 Ds = & k_{Ds_1} \frac{Ds_{1r}}{Ds_{1R}} + k_{Ds_2} \frac{Ds_{2r}}{Ds_{2R}} + k_{Ds_3} \frac{Ds_{3r}^*}{Ds_{3R}^*} + \\
 & + k_{Ds_4} \frac{Ds_{4r}}{Ds_{4R}} + k_{Ds_5} \frac{Ds_{5r}}{Ds_{5R}} + k_{Ds_6} \frac{Ds_{6r}}{Ds_{6R}} + \\
 & + k_{Ds_7} \frac{Ds_{7r}^*}{Ds_{7R}^*} + k_{Ds_8} \frac{Ds_{8r}}{Ds_{8R}} + k_{Ds_9} \frac{Zo_{9r}}{Zo_{9R}} + \\
 & + k_{Ds_{10}} \frac{Ds'_{10r}}{Ds'_{10R}} + k_{Ds_{11}} \frac{Ds'_{11r}}{Ds'_{11R}}, \\
 & k_{Ds_1}, \dots, k_{Ds_{11}} \geq 0, \quad (7)
 \end{aligned}$$

где Ds_1 – численность зрителей театров на 1000 человек населения, чел.;

Ds_2 – число посещений музеев на 1000 человек населения, чел.;

Ds_3 – число спортивных залов на 100000 человек населения, шт.;

Ds_4 – библиотечный фонд на 1000 человек населения, экз.;

Ds_5 – численность пользователей общедоступных библиотек на 1000 человек населения, чел.;

Ds_6 – выпуск газет на 1000 человек населения, экз.;

Ds_7 – численность детей, отдохнувших в детских оздоровительных учреждениях за лето, на 1000 человек детей, чел.;

Ds_8 – удельный вес жителей, которые имеют возможность принимать телевизионные программы эфирного аналогового телевидения, %;

Ds_9 – удельный вес жителей, которые имеют возможность принимать телевизионные программы цифрового телевидения, %;

Ds_{10} – удовлетворительность услуг культурно-досуговых учреждений, балл;

Ds_{11} – доступность услуг культурно-досуговых учреждений, балл;

$k_{Ds_1}, \dots, k_{Ds_{11}}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Досуг».

7) Транспортная инфраструктура для населения

$$\begin{aligned}
 Tin = & k_{Tin_1} \frac{Tin_{1r}}{Tin_{1R}} + k_{Tin_2} \frac{Tin_{2r}}{Tin_{2R}} + k_{Tin_3} \frac{Tin_{3r}}{Tin_{3R}} + \\
 & + k_{Tin_4} \frac{Tin_{4r}}{Tin_{4R}} + k_{Tin_5} \frac{Tin_{5r}}{Tin_{5R}} + k_{Tin_6} \frac{Tin_{6r}}{Tin_{6R}} + \\
 & + k_{Tin_7} \frac{Tin_{7r}}{Tin_{7R}} - k_{Tin_8} \frac{Tin'_{8r}}{Tin'_{8R}} +
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & + k_{Tin_9} \frac{Tin'_{9r}}{Tin'_{9R}} + k_{Tin_{10}} \frac{Tin'_{10r}}{Tin'_{10R}}, \\
 & k_{Tin_1}, \dots, k_{Tin_{10}} \geq 0, \quad (8)
 \end{aligned}$$

где Tin_1 – отправление пассажиров железнодорожным транспортом обоого пользования на 1000 человек населения, чел.;

Tin_2 – число автобусов обоого пользования на 100000 человек населения, шт.;

Tin_3 – число пассажирских трамвайных вагонов на 100000 человек населения, шт.;

Tin_4 – число пассажирских троллейбусов на 100000 человек населения, шт.;

Tin_5 – плотность железнодорожных путей обоого пользования на 10000 квадратных километров территории, км путей;

Tin_6 – плотность автомобильных дорог обоого пользования с твердым покрытием на 1000 квадратных километров территории, км дорог;

Tin_7 – удельный вес автомобильных дорог обоого пользования с усовершенствованным покрытием в протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием обоого пользования, %;

Tin_8 – уровень загруженности дорог, балл;

Tin_9 – продуманность маршрутов общественного транспорта, балл;

Tin_{10} – качество транспортной инфраструктуры, балл;

$k_{Tin_1}, \dots, k_{Tin_{10}}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Транспортная инфраструктура для населения».

8) Услуги населению

$$\begin{aligned}
 Un = & k_{Un_1} \frac{Un_{1r}}{Un_{1R}} + k_{Un_2} \frac{Un_{2r}}{Un_{2R}} + \\
 & + k_{Un_3} \frac{100 - Un_{3r}}{100 - Un_{3R}} + k_{Un_4} \frac{Un_{4r}}{Un_{4R}} + k_{Un_5} \frac{Un'_{5r}}{Un'_{5R}} + \\
 & + k_{Un_6} \frac{Un'_{6r}}{Un'_{6R}} + k_{Un_7} \frac{Un'_{7r}}{Un'_{7R}} + k_{Un_8} \frac{Un'_{8r}}{Un'_{8R}}, \\
 & k_{Un_1}, \dots, k_{Un_8} \geq 0, \quad (9)
 \end{aligned}$$

где Un_1 – индекс физического объема бытовых услуг населению, %;

Un_2 – темп роста оборота общественного питания в сопоставимых ценах, %;

Un_3 – удельный вес товаров ненадлежащего качества и (или) опасных товаров, %;

Un_4 – индекс физического объема розничной торговли, %;

Un_5 – степень развитости форматов потребления, балл;

Un_6 – удовлетворительность ассортимента предприятий торговли и услуг, балл;

Un_7 – доступность предложений предприятий торговли и услуг, балл;

Un_8 – качество обслуживания предприятиями торговли и услуг, балл;

$k_{Un_1}, \dots, k_{Un_8}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Услуги населению».

9) Географическое положение

$$G = k_{G_1} \frac{G'_{1r}}{G'_{1R}} + k_{G_2} \frac{G'_{2r}}{G'_{2R}} + k_{G_3} \frac{G'_{3r}}{G'_{3R}},$$

$$k_{G_1}, \dots, k_{G_3} \geq 0, \quad (10)$$

где G_1 – природные условия, балл;

G_2 – привлекательность и удобство ландшафта, балл;

G_3 – территориальное расположение в пределах страны, балл;

k_{G_1}, \dots, k_{G_3} – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Географическое положение».

10) Эффективность работы органов власти для населения

$$Erov = k_{Erov_1} \frac{Erov'_{1r}}{Erov'_{1R}} - k_{Erov_2} \frac{Erov'_{2r}}{Erov'_{2R}} +$$

$$+ k_{Erov_3} \frac{Erov'_{3r}}{Erov'_{3R}} + k_{Erov_4} \frac{Erov'_{4r}}{Erov'_{4R}},$$

$$k_{Erov_1}, \dots, k_{Erov_4} \geq 0, \quad (11)$$

где $Erov_1$ – степень прозрачности работы органов власти, балл;

$Erov_2$ – уровень коррупции, балл;

$Erov_3$ – эффективность борьбы с коррупцией, балл;

$Erov_4$ – степень доверия органам власти, балл;

$k_{Erov_1}, \dots, k_{Erov_4}$ – коэффициент значимости соответствующего критерия фактора «Эффективность работы органов власти для населения».

Для недопущения включения в модель дублирующих друг друга критериев для каждого из факторов составлялась матрица межкритериальной корреляции. Так, для фактора «Жилье» она представлена в табл. 1. Проведенное исследование позволило выявить, что ни в один из факторов не входят критерии, связанные друг с другом более чем на 0,7, следовательно, дублирующие критерии отсутствуют.

Таблица 1

Матрица межкритериальной корреляции фактора «Жилье»

	Zh ₁	Zh ₂	Zh ₃	Zh ₄	Zh ₅	Zh ₆	Zh ₇	Zh ₈	Zh ₉	Zh ₁₀	Zh ₁₁	Zh ₁₂
Zh ₁	1,00											
Zh ₂	-0,13	1,00										
Zh ₃	-0,21	-0,24	1,00									
Zh ₄	0,20	-0,69	0,51	1,00								
Zh ₅	0,53	-0,28	-0,24	0,53	1,00							
Zh ₆	-0,26	-0,10	0,47	-0,10	-0,76	1,00						
Zh ₇	0,03	-0,14	-0,26	0,23	0,30	-0,25	1,00					
Zh ₈	-0,04	0,01	-0,24	-0,34	0,08	-0,04	-0,41	1,00				
Zh ₉	0,57	-0,18	0,42	0,33	0,19	0,10	-0,12	-0,11	1,00			
Zh ₁₀	-0,32	0,32	-0,16	-0,45	-0,53	0,11	-0,08	-0,17	-0,24	1,00		
Zh ₁₁	0,17	-0,28	-0,15	0,16	0,11	0,07	0,19	-0,16	-0,15	0,26	1,00	
Zh ₁₂	0,22	-0,17	0,54	0,23	-0,19	0,28	-0,51	-0,19	0,36	-0,31	-0,45	1,00

Аналогичный анализ был проведен и для факторов, включенных в модель. Полученные результаты также позволили выявить допустимую связь факторов друг с другом, что свидетельствует об адекватности предлагаемой модели.

Очевидно, что ни одна комплексная модель оценки не может давать абсолютно точных результатов. В зависимости от методики рассчитываемых показателей лидеры и

аутсайдеры разных рейтингов могут существенно отличаться. Предлагаемая модель позволяет получить достаточно объективную сводную картину уровня конкурентоспособности регионов, поскольку предусматривает анализ агрегированных показателей, полученных как на основе обработки данных, приводимых в статистических сборниках, так и с использованием экспертных методов.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В. Формирование сервисной концепции управления в регионе // Региология. – 2005. – № 2. – С. 43-50.
2. Башмачникова Е. В., Марченко Т. И. Методологические подходы к управлению: особенности и сферы применения // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6. – С. 8-13.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 : стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
4. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. 2012: Грядет третья волна [Электронный ресурс]. – М. : Эксперт РА, 2013. – Режим доступа: http://raexpert.ru/editions/bulletin/10_01_13/regkongress_2012.pdf.
5. Рейтинг развития регионов [Электронный ресурс]. – СПб. : Петербург. – Режим доступа: <http://www.5-tv.ru/rating/method.html>.
6. Рейтинг регионов России – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inesnet.ru/ratings/rating-reg-2009>.
7. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ. Итоги 2011 года [Электронный ресурс]. – М. : РИА Рейтинг, 2012. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/rating_regions_2012.pdf

S. I. Nesterova*

**Nesterova Svetlana, PhD in Economics, Associate Professor of International Market Institute, Samara
nesvig@mail.ru*

ASSESSMENT MODEL OF INTEGRAL LEVEL OF REGIONAL COMPETITIVENESS

Keywords: competitiveness of the region, rating, coefficient, factor, criterion.

The article presents the model of integral assessment of the regional competitiveness in terms of attractiveness for living. The model is based on qualitative and quantitative criteria, defined on the basis of statistical data and expert opinions.

© Нестерова С. И., 2013

УДК 351

Т. Г. Родионова*

**Родионова Татьяна Георгиевна, ст. преподаватель*

Вологодский институт бизнеса, г. Вологда

tatiana.rodionowa2010@yandex.ru

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: муниципальное образование, местное самоуправление, правовые акты местного самоуправления, цели развития муниципального образования, экономический инструментарий муниципального управления.

Рассмотрены особенности управления муниципальным образованием в современных условиях, показана необходимость совершенствования организационной, правовой и экономической базы функционирования органов местного самоуправления, представлена структура формирования целей управления муниципальным образованием.

В современных условиях усиливается роль региональных органов управления в системе управления государством. В России региональное управление охватывает два уровня [1] государственное региональное управление, местное самоуправление. Сочетание в разных формах государственного территориального управления и местного самоуправления свойственно и для зарубежных стран, оставаясь одной из самых актуальных проблем теории и практики управления.

Хотя объект управления один – территория, функции государственных органов управления и органов местного самоуправления различны: если первые обеспечивают реализацию национальных ценностей и гарантии достижения минимальных социальных норм, то вторые действуют в интересах населения, которое проживает на определенной территории.

Возрождение в России института местного самоуправления требует целенаправленных действий по организационно-правовому и экономическому обеспечению децентрализации управления, внедрения модели распределения функциональных и экономических полномочий между центральными и местными органами власти, совершенствования организационной, правовой и экономической базы функционирования органов местного самоуправления.

Вместе с тем очевидно, что закрепление политически-правовых основ государственного управления и местного самоуправления недостаточно для эффективного управления территориями. Необходимы формирование и реализация широкого спектра научно обос-

нованных механизмов и моделей местного самоуправления, достигаемых путем индукции, эмпирического обобщения устоявшихся аспектов местного, в том числе муниципального, управления в развитых странах мира.

Раскрывая правовую природу единства и целостности государственной территории, следует отметить, что данные процессы предопределяют единство государства как такового, которое, в свою очередь, зависит от единства государственной власти. Справедливо по этому поводу отмечал известный русский юрист Б. Нольде: «Государство едино не потому, что едина его территория, а потому, что едина ее государственная (публичная) власть» [2]. Территория государства является всего лишь пространственной основой для эффективного осуществления публичной власти. При отсутствии последнего признака территория является частью земной поверхности.

Правовая автономность местного самоуправления связана как с необходимостью закрепления функций и полномочий местного самоуправления законодательным путем [1], отдельно от полномочий органов исполнительной власти, так и с правом территориального общества, органов местного самоуправления выдавать собственные нормативно-правовые акты – акты местного самоуправления. Существенную роль акты местного самоуправления могут сыграть в ходе проведения административной и муниципальной реформ, когда возникает потребность в оперативном регулировании вопросов организации управления в системе местного самоуправления.

В то же время проблематика актов местного самоуправления, несмотря на ее теоретическое и практическое значение, еще недостаточно исследована отечественной наукой. Это, в частности, касается вопросов, связанных с определением круга субъектов местного (муниципального) правотворчества, иерархией таких актов, их предметом, процедурой отмены и тому подобное.

Рассматривая самоуправление прежде всего с позиций теории управления, следует говорить о том, что самоуправление – это процесс управления, субъект и объект которого совпадают, т. е. в рамках муниципального образования управляет и выступает в качестве управляемого население, гражданское общество. Именно свойство самоуправляемости позволяет муниципальному образованию являться объектом воздействия со стороны органов государственной власти федерального и регионального уровней, объектом воздействия глобальной и национальной экономики. Свойство самоуправляемости не требует при этом управления извне, а лишь учитывает внешние факторы воздействия: ограничения (прежде всего в виде международного, федерального и регионального законодательства) и стимулы (появление новых технологий, рынков и т. д.) [3].

Муниципальное образование реализовывает свою субъективную роль через различные формы межмуниципальной интеграции, взаимодействие с вышестоящими органами власти, гражданами и организациями частного сектора.

Муниципальное образование как объект управления можно представить в виде системы из трех ключевых элементов [4]:

1. Территории с имеющимися на ней объективными и инерционными элементами потенциала, естественными, материальными и финансовыми ресурсами, рабочей силой, уровнем развития производственных сил, который учитывает основные макроэкономические характеристики насыщенности территории факторами производства, уровнем развития инфраструктуры и другие показатели.

2. Общины с присущими ей потребностями в надлежащих условиях работы и жизнедеятельности.

3. Деятельности органов местного самоуправления, которым община делегировала властные полномочия распоряжаться ресурсами территории и которые таким образом предоставляют ей публичные услуги.

Потребность развития муниципального образования задает необходимость в постановке целей этого развития. Чаще всего выделяются две группы целей [5]:

- цели выхода из существующего состояния (предотвращение ухудшения состояния, выход из кризиса, восстановление и т. п.), цель состоит в стабилизации и создании предпосылок для экономического развития.

- цели развития, ориентированные на изменении количественных и качественных параметров функционирования системы для перевода ее в более благоприятное состояние, характеризуемое наиболее высокими показателями эффективности функционирования муниципального образования.

Цель определяется субъективным путем и поэтому не может быть универсальной; конкретный выбор той или иной цели будет зависеть от субъекта, определяющего цель исследования, от сложившейся ситуации в муниципальном образовании и от других факторов.

На рис. 1 (разработано автором на основе работ [4, 6, 7]) представлена структура формирования целей управления муниципальным образованием под влиянием определенных задач государственного уровня, выполнение (невыполнение) которых существенно влияет на реализацию целей управления муниципальным образованием.

Анализ организации местного самоуправления в Российской Федерации [8 9] позволяет сделать вывод о неполном соответствии управляющей системы муниципальных образований управляемой системе (городской общине, городскому хозяйству, отношениями, которые складываются в них). Это несоответствие выразилось, во-первых, в отставании управляющей системы от управляемой системы, что приводит к доминированию стихийных принципов, устаревших организационных форм; во-вторых, к стремлению в целом ряде случаев управляющей системы в своем развитии вперед, не считаясь с закономерностью процессов, которые управляются, что приводит к неестественному искажению форм некоторых структурных подразделений.

Сказанное выше обуславливает необходимость осуществления организационного проектирования, модернизации структуры управления городом в соответствии с рыночной средой, в которую органы местного самоуправления вовлечены больше, чем ор-

ганы государственной власти. Управление муниципальным образованием, по мнению автора, должно рассматриваться как форма

обеспечения комплексного развития первичных территориальных образований в целом и муниципального сектора в частности.

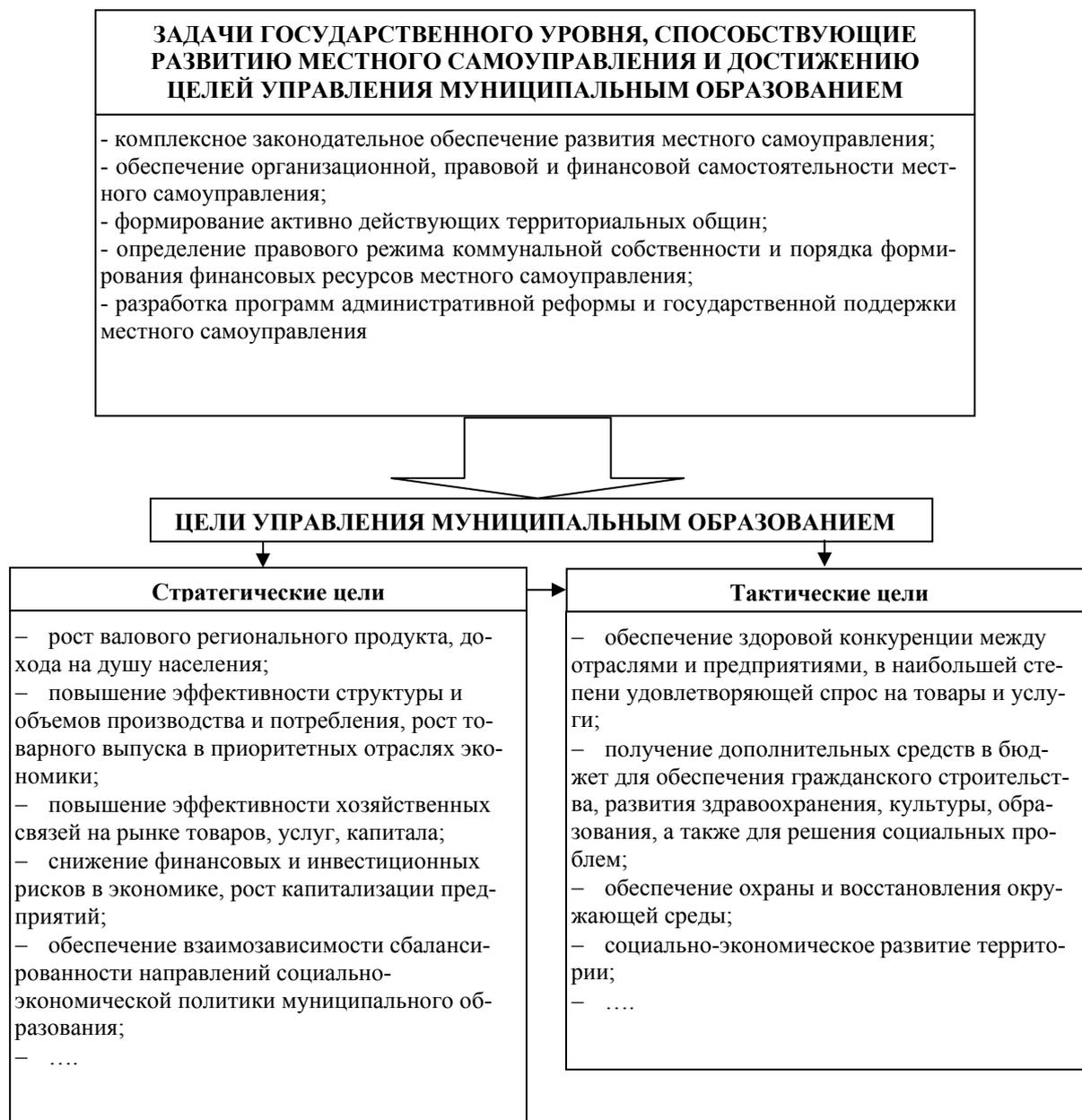


Рис. 1. Формирование целей управления муниципальным образованием

Реализация управления в муниципальном образовании осуществляется с помощью специального экономического инструментария, применение которого направлено на эффективное достижение целей развития муниципальных образований.

В частности, в структуре данного экономического инструментария управления муниципальным образованием выделим:

- стратегическое управление;
- локальный маркетинг;

- проектное управление;
- муниципальную логистику;
- управление рисками;
- антикризисное управление;
- финансовый менеджмент;
- кадровый менеджмент;
- информационные технологии в муниципальном управлении;
- ситуационное управление.

Специальный экономический инструментарий муниципального управления следует

рассматривать как динамическую систему, которая совершенствуется и модифицируется в рамках мировых, национальных и региональных трансформационных процессов, приобретая новые проявления и инновационные технологии.

Необходимость формирования конкретных практических предложений по совершенствованию инструментария управления

муниципальным образованием требует исследования возможности его реструктуризации [10], которую наиболее корректно осуществлять с позиции учета ресурсно-функциональных компонентов развития муниципального сектора в условиях динамично развивающейся высококонкурентной среды [7].

Список литературы

1. Муниципальное право : учебник для юридических вузов / отв. ред. проф. А. И. Коваленко. – М. : Новый Юрист, 1997. – С. 136.
2. Нольде Б. Очерки русского государственного права. – СПб., 1903. – С. 253.
3. Собрание законодательства РФ, 28.08.1995. – № 35. – Ст. 3506.
4. Государственное управление: основы теории и организации. – М., 2000.
5. Бурков В. Н. Управление большими системами. – М. : Синтег, 1998. – 432 с.
6. Купряшин Г. Л., Соловьев А. И. Теория государственного управления. – М., 1996.
7. Мигин С. В., Шестоперов А. М. Административные процедуры и посредники в национальной экономике // Проблемы управления в национальной экономике: теория, практика, перспективы : сб. тр. – М. : Современная экономика и право, 2005.
8. Гаталов Е. Н. Проблемы современной административно-государственной реформы в России // Власть. – 2009. – № 3. – 27-32 с.
9. Итоги и перспективы политики деbüroкратизации российской экономики. Аналитический доклад. – М. : БЭА, 2003.
10. Мак-Гоун Р. П., Спаньола Р. Дж. Разработка новых технологий // Эффективность государственного управления. – М., 1998.

T. G. Rodionova*

*Rodionova Tatyana, Senior Lecturer of
Vologda Institute of Business, Vologda
tatiana.rodionowa2010@yandex.ru

ESSENCE AND PECULIARITIES OF MUNICIPALITY MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

Keywords: municipality, local government, legal acts of local government, purposes of municipality development, economic instruments of municipality.

The article studies the features of municipality management in the present conditions. The author proves the necessity of improving the organizational, legal and economic framework for the functioning of local government. The work features the purposes of municipality management.

© Родионова Т. Г., 2013

УДК 339.137.2

Е. В. Романеева*

**Романеева Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
romaneeva@tolgas.ru*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, экономические цели производителей и потребителей, управление конкурентоспособностью.

Рассматривается актуальная проблема повышения качества выпускаемой продукции. Рост конкуренции и падение спроса значительно обостряет борьбу за потребителя. В этой борьбе центральную роль играет значительное повышение конкурентоспособности товаров. Рассмотрено управление конкурентоспособностью сложного технического изделия, при этом учтены экономические интересы производителя и потребителя.

Необходимым условием успешного функционирования предприятий в условиях роста конкуренции является их способность производить качественную продукцию. При этом понятие качества включает не только соответствие характеристик продукции требованиям потребителя, но и способность предприятия стабильно производить продукцию в установленные сроки, обеспечивая надлежащее послепродажное обслуживание.

Изучение конкурентоспособности товара должно вестись непрерывно и систематически, в тесной привязке к фазам его жизненного цикла, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности и принять соответствующие решения (например, снять изделие с производства, модернизировать его, перевести на другой сектор рынка). При этом исходим из того, что выпуск предприятием нового продукта, прежде чем старый исчерпал возможности поддержания своей конкурентоспособности, обычно экономически нецелесообразен.

Вместе с тем любой товар после выхода на рынок начинает постепенно расходовать свой потенциал конкурентоспособности. Такой процесс можно замедлить и даже временно задержать, но остановить – невозможно. Для того чтобы конкурентоспособность новых товаров была опережающей и достаточно долговременной, новое изделие проектируется по графику, обеспечивающему его выход на рынок к моменту значительной потери конкурентоспособности прежним изделием.

Являясь важным инструментом в борьбе за рынки сбыта, качество обеспечивает конкурентоспособность товара. При этом конкурентоспособность определяется совокупностью качественных и стоимостных особенностей товара, которые могут удовлетворить потребности потребителя, а также расходами на приобретение и потребление соответствующего товара. Следует учитывать, что среди продукции аналогичного назначения большей конкурентоспособностью обладает та, которая обеспечивает наивысший полезный эффект по отношению к суммарным затратам потребителя. Далее в качестве примера будет рассматриваться производство автомобиля.

Бесспорным является и развитие такого направления повышения конкурентоспособности продукции, как своевременное оказание комплекса услуг, связанных со сбытом и использованием автомобилей и обеспечивающих их постоянную готовность к высокоэффективной эксплуатации, то есть сервисное или послепродажное обслуживание. При умелой организации сервис является решающим фактором повышения конкурентоспособности продукции, так как цены на запасные части в 1,5-2,0 раза ниже, чем цены на комплектующие, используемые в производстве.

В отдельных отраслях промышленности существует практика, в соответствии с которой предприятие-производитель гарантирует поставку запасных частей к продаваемым изделиям в течение определенного более или менее длительного периода, нередко 10-12 лет (например, в Германии автостроители

законодательно обязаны обеспечить наличие запчастей в течение 10 лет) после снятия их с производства, что весьма привлекательно для пользователей. При этом очень важным является то, что работники службы сервиса, ежедневно соприкасающиеся с установленным оборудованием, служат источником наиболее ценных идей, касающихся повышения уровня конкурентоспособности имеющихся и новых изделий.

Разработка путей повышения конкурентоспособности продукции напрямую зависит от его правильной и своевременной оценки. В настоящее время оценка конкурентоспособности товара выводится из соображения, что для покупателя в процессе сравнения товаров выигрывает тот, у которого отношение суммарных затрат на приобретение и использование товара к полезному эффекту, получаемому от данного товара, минимально по сравнению с другими аналогичными товарами.

В результате исследования предлагается рассчитывать конкурентоспособность продукции через экономические критерии, поскольку оценка конкурентоспособности в данном случае имеет достаточно четкое экономическое обоснование. Для этого используется система коэффициентов конкурентоспособности продукции, совокупность которых позволяет учитывать как интересы производителя, так и потребителя. Она включает:

- коэффициент конкурентоспособности продукции, характеризующий привлекательность товара для потребителя;

- коэффициент реальной конкурентоспособности производства продукции, характеризующий выгодность производства товара с точки зрения производителя;

- коэффициент потенциальной конкурентоспособности производства продукции, характеризующий потенциальную возможность предприятия по оперативному управлению конкурентоспособностью продукции посредством цены с целью получения максимально возможной прибыли.

Исследования показали, что наиболее важными для потребителей характеристиками автомобиля, которые необходимо оценивать с точки зрения исполнения в конкретных марках, являются: мощность двигателя, цена, доступность запасных частей, послепродажное и гарантийное обслуживание, класс защиты.

В условиях рыночных отношений цена нового изделия устанавливается путем соглашения между двумя субъектами: производителем (продавцом) и потребителем (покупателем) новой техники, экономические интересы которых прямо противоположны.

Возможная договорная цена находится в определенном диапазоне, ограниченном верхним и нижним пределами цен:

$$C_{НП} < C_{\phi} < C_{ВП}. \quad (1)$$

Нижний предел цены устанавливается исходя из интересов предприятия-изготовителя. Это минимальная цена, при которой целесообразно производство новой продукции. Это цена, которая после реализации новой техники, уплаты всех видов налогов в бюджет и погашения кредитов должна обеспечить уровень рентабельности производства продукции не ниже норматива и не ниже того уровня, который завод уже имеет, выпуская осволенную продукцию.

В общем случае нижний предел цены определяется путем суммирования полной себестоимости, прибыли и косвенных налогов и отчислений, приходящихся на одно изделие:

$$C_{НП}^{омн} = C_{2\phi} + P_{мин} + H_{НП}^{косв}, \quad (2)$$

где $C_{2\phi}$ – фактическая себестоимость оцениваемого изделия, руб.;

$P_{мин}$ – минимальная планируемая прибыль предприятия-изготовителя от производства и реализации оцениваемого изделия, руб.;

$H_{НП}^{косв}$ – сумма косвенных налогов и отчислений, используемая при расчете нижнего предела отпускной цены оцениваемого изделия, руб.

Фактическая отпускная цена оцениваемого изделия, которая должна находиться в интервале между верхним и нижним пределами отпускных цен, устанавливается в зависимости от ситуации на конкретных сегментах рынка. Отпускная цена должна находиться на таком уровне, чтобы предприятие могло получить максимально возможную прибыль при реализации оцениваемых изделий.

Совершенствование расчета верхнего предела цены. Верхний предел цены товара отражает его потребительскую ценность, т. е. максимальную цену, которую предприятие-потребитель считает для себя возможным заплатить за них. Определять его предлагается по формуле (3), где учитываются потребительские свойства товара:

$$\begin{aligned}
 & C_{2ВП} = \\
 & = C_1 \frac{L_{2од2}}{L_{2од1}} \frac{\frac{L_{2од1}}{P_{сн1}} + h_{нд} + \frac{E_k}{(1-h_{м.сб})(1-h_{нр})}}{\frac{L_{2од2}}{P_{сн2}} + h_{нд} + \frac{E_k}{(1-h_{м.сб})(1-h_{нр})}} + \\
 & + \frac{I_1 \frac{L_{2од1}}{L_{2од2}} - I_2}{\frac{L_{2од2}}{P_{сн2}} + h_{нд} + \frac{E_k}{(1-h_{м.сб})(1-h_{нр})}}, \quad (3)
 \end{aligned}$$

где C_1 – цена базового автомобиля, руб.;

$L_{2од1}, L_{2од2}$ – годовой пробег базового и оцениваемого автомобилей, тыс. км;

$P_{сн1}, P_{сн2}$ – ресурс до списания базового и оцениваемого автомобилей, тыс. км;

$h_{нд}, h_{нр}, h_{м.сб}$ – ставки налога на недвижимость, налога на прибыль, местных налогов и сборов в десятичном виде ($h_{нд} = 0,01$; $h_{нр} = 0,24$; $h_{м.сб} = 0,05$);

E_k – нормативный коэффициент экономической эффективности.

I_1, I_2 – годовые эксплуатационные издержки потребителя (без амортизационных отчислений) базового и оцениваемого автомобилей.

Если верхний предел цены устанавливается на стадии разработки технического задания, а сроки технической подготовки производства нового изделия составляют несколько лет, то цену базового изделия предлагается скорректировать по формуле:

$$C_{1КОР} = C_1 \cdot \left(1 \pm \frac{\delta C}{100} \right)^{t_n}, \quad (4)$$

где $C_{1кор}$ – скорректированная цена базового изделия, руб.;

δC – планируемое среднегодовое изменение цены (себестоимости) базового изделия;

t_n – длительность цикла технической подготовки производства, лет.

Затем верхний предел цены предлагается использовать в качестве базы для расчета лимитной цены изделия при его запуске в производство и лимитной цены нижнего предела при снятии изделия с производства, а ее, в

свою очередь, при планировании лимитной себестоимости изделия и сборочных единиц:

$$C_{2Л} = C_{2ВП} \cdot k_p, \quad (5)$$

$$C_{2ЛНП} = C_{ВП} \cdot \left(1 \pm \frac{\delta C_B}{100} \right)^{t_B}, \quad (6)$$

где k_p – коэффициент риска, учитывающий несоответствие товара декларированному качеству (устанавливается экспертным путем);

δC_B – планируемое (прогнозируемое) среднегодовое снижение цен по группам взаимозаменяемой продукции, %;

t_B – планируемый период выпуска новых изделий, лет.

В дальнейшем лимитная цена используется при планировании лимитной себестоимости изделия и сборочных единиц, а также для расчета лимита обоих, материальных и трудовых затрат на изделие и управление ими (затратами).

Проведенный расчет нижнего и верхнего предела цен на автомобиль по сравнению с базовым аналогом позволяет определить коэффициент конкурентоспособности продукции, характеризующий привлекательность товара для потребителя, коэффициент реальной конкурентоспособности, коэффициент потенциальной конкурентоспособности. Именно они позволяют делать выводы и показывают уровень конкурентоспособности исследуемого автомобиля на примере российского рынка по сравнению с зарубежным аналогом.

Далее проводится расчёт дополнительного экономического эффекта и фактической прибыли предприятия-изготовителя от производства и реализации оцениваемого изделия, а также дополнительный экономический эффект потребителя от его использования.

Расширение рынка сбыта автомобилей возможно как за счет повышения конкурентоспособности продукции, разработки и освоения новых ее видов, расширения сервисно-сбытовой сети предприятия-изготовителя, так и за счет расширения комплекса услуг.

Список литературы

1. Бурр В. Концепция устойчивого конкурентного преимущества // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 107-113.
2. Воронов А. Конкурентоспособность промышленной продукции // Стандарты и качество. – 2003. – № 5. – С. 59-65.

E. V. Romaneeva*

**Romaneeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
romaneeva@tolgas.ru*

**ECONOMIC CRITERIA FOR ASSESSMENT
OF PRODUCT COMPETITIVENESS**

Keywords: product competitiveness, economic goals of producers and consumers, management of competitiveness.

The article considers the problem of improving the quality of products. Growing competition and falling demand make it necessary for the producers to fight for the consumer. In this situation, the central role is given to a significant increase of the product competitiveness. The author analyzes competitiveness management of complex technical products, taking into account the economic interests of producers and consumers.

© Романеева Е. В., 2013

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

УДК 338.465.2

А. В. Морякова*

**Морякова Анастасия Владимировна, кандидат экономических наук
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССОМ
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ СЕРВИСА**

Ключевые слова: управление, функция управления, функциональный подход, сфера сервиса, процесс предоставления услуг.

Представлена сравнительная характеристика определений категории «управление» в срезе функционального подхода, приведены различные точки зрения на состав и содержание управленческих функций, обусловлено значение функций управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса, определены ключевые моменты для внедрения функционального подхода к управлению процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса.

Управление представляет собой сложную и многогранную деятельность по реализации взаимосвязанных функций, органически связанных с определенными структурными компонентами, ориентированную на достижение

намеченной цели и стабильное функционирование предприятия в условиях изменчивой среды. Сравнительная оценка трактовок категории «управление» в срезе функционального подхода представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная оценка трактовок категории «управление» в срезе функционального подхода

Понятие «управление»	Достоинства	Недостатки
1	3	3
Управление – целенаправленное воздействие на коллективы людей для организации и координации их деятельности в процессе производства	Впервые в отечественной управленческой науке выделены такие функции управления, как организация и координация	Управление рассматривается как сугубо внутрифирменная, изолированная от влияния внешней среды, деятельность
Управление – процесс целенаправленных воздействий среды (ее внешнего наблюдателя) на объект, ориентированный на достижение целей управления путем изменения его состояния или местоположения в среде относительно системы отсчета наблюдателя при сохранении устойчивости жизнедеятельности	Управление не рассматривается как единовременное целенаправленное воздействие, а представляется автором в качестве процесса реализации управленческих функций, ведущее к достижению запланированного результата и сохранению жизнеспособности предприятия в сложных экономических условиях	Автором утверждается, что реализация управленческих функций возложена на внешнего наблюдателя, возможно, не владеющего полным объемом информации о скрытых резервах и возможностях достижения поставленной задачи
Под управлением понимается целенаправленное воздействие субъекта управления на объект для согласования деятельности и достижения конечного результата	Выделена необходимость согласования деятельности управляющего и управляемого элементов как основы достижения намеченной цели предприятия	Управление рассматривается как деятельность по достижению запланированной цели, оторванная от влияния внешней среды
Управление – это прежде всего процесс, представляющий собой деятельность руководящего звена организации или системы управления организацией	Управление рассматривается как последовательность этапов, соответствующих выполнению каждой из управленческих функций	Отсутствует ориентация на желаемый результат, необходимость достижения поставленной цели, вследствие чего определение теряет смысловую нагрузку, а управление представляет собой рутинную работу

Продолжение табл. 1

1	3	3
Управление деятельностью рассматривается как процесс, основанный на концепции, согласно которой управление есть непрерывная серия взаимосвязанных действий или функций		

При исследовании управленческой деятельности следует приоритетное внимание уделять определению структуры и функций этой деятельности. Структура управления не остается неизменной, а характеризуется подвижностью и изменчивостью. Необходимость выделения функций управления, отделения

управленческих функций от неуправленческих связана с преимуществами специализации деятельности. Большинство ученых подразумевают под функцией управления как определенный вид деятельности (трудовой или управленческой), так и некоторую работу или даже услугу (рис. 1) [1, 4].

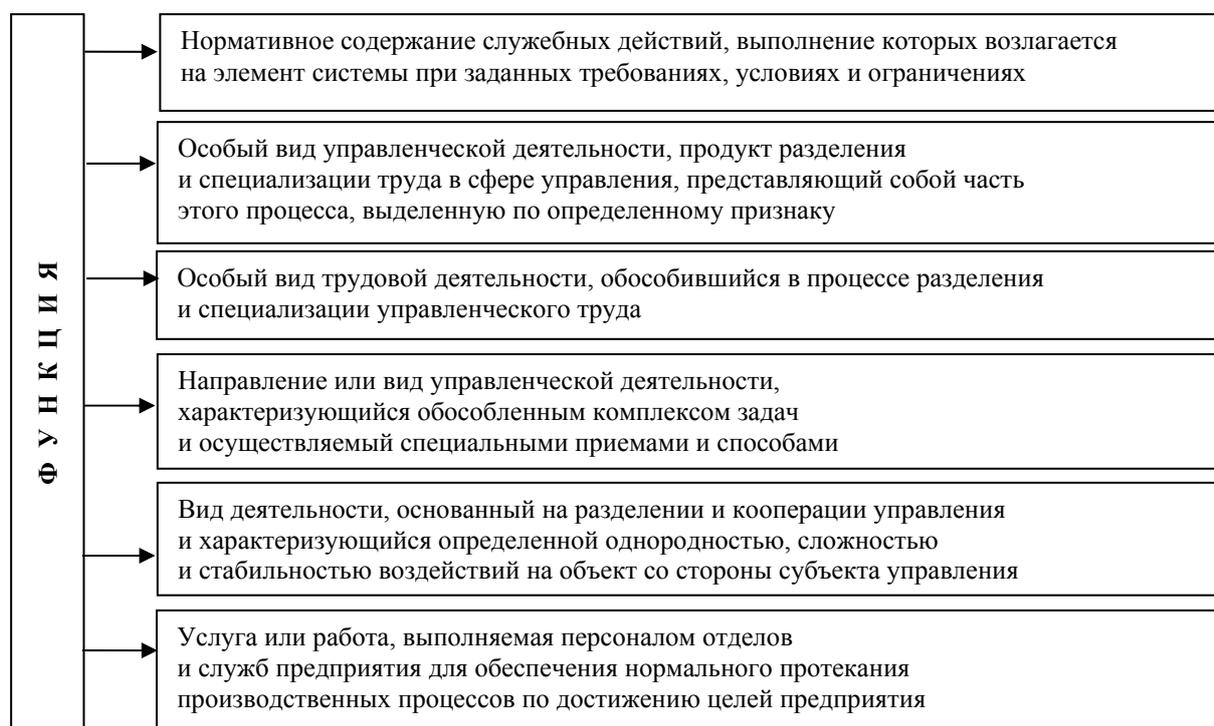


Рис. 1. Дефиниции категории «функция»

Следовательно, функция управления представляет собой направление управленческой деятельности по достижению поставленных целей, характеризующееся определенным комплексом выполняемых работ или услуг, осуществляемых специальными приемами и способами [2]. Основными характеристиками функций управления являются: однородность содержания работ, выполняемых в рамках одной функции управления, целевая направленность этих работ и обособленный комплекс выполняемых задач.

Функции управления и установление объема работ по каждой функции являются основой для формирования структуры управ-

ляющей системы и взаимодействия ее компонентов. В определении функций получил всеобщее распространение подход, направленный на выделение всеобщих и конкретных, или специальных, функций. Первые рассматриваются как функции, обязательные к исполнению в любой организационной системе, вторые – как функции, отражающие специфику той или иной организационной системы.

Выделяют пять основных функций управления: планирование, организация, координация, контроль и мотивация. Взаимосвязь между ними может быть представлена круговой диаграммой, изображающей содержание лю-

бого цикла управленческой деятельности (рис. 2). Стрелки на диаграмме показывают, что движение от стадии планирования к контролю возможно лишь путем выполнения работ, связанных с организацией управлен-

ческого процесса и мотивированием работников. В центре диаграммы находится функция координации, обеспечивающая согласование и взаимодействие всех остальных функций.

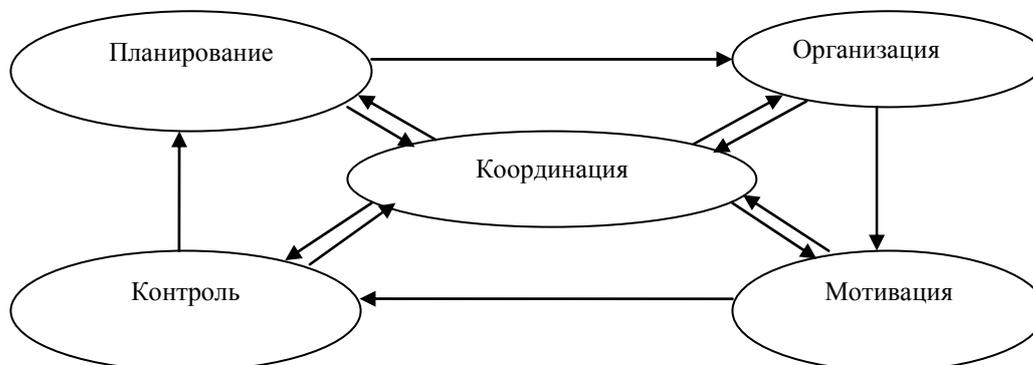


Рис. 2. Взаимосвязь обеих функций управления

По мнению Р. А. Фатхутдинова, для нормального протекания процессов по достижению цели необходимо выполнять всеобщие, общие и специфические функции (табл. 2).

Данный подход обеспечивает нормальное протекание процессов и позволяет достигнуть цели, не упустив из вида ни одной из управленческих функций [3].

Таблица 2

Состав и направления реализации функций управления

Всеобщие функции управления	Общие функции управления	Специфические функции управления
Организация разработки управленческих решений	Стратегический маркетинг	Правовое, нормативно-методическое, ресурсное, социальное, информационное обеспечение и обеспечение безопасности
Оптимизация и экономическое обоснование управленческих решений	Планирование	
Прогнозирование	Организация процессов	Управление производителями услуг, маркетингом, финансами, качеством, инновациями, логистикой, комплексным развитием, технологиями, ресурсами, взаимоотношениями с потребителями, экологией
Системный анализ проблемы	Учет и контроль	
Нормирование	Стимулирование	
Оформление решения	Координация	

К отличительным особенностям обеих функций управления следует относить:

1. Общие функции управления всегда применяются комплексно и по всему спектру управленческого действия. В этой связи невозможно выделить более или менее значимые функции управления, так как в разных ситуациях различные его функции могут приобретать доминирующий характер.

2. Между обеими функциями управления отсутствуют жесткие, однозначные границы. Один и тот же вид управленческой деятельности может обнаружить признаки двух или более функций, их тесное переплетение. Владение каждой из функций требует фор-

мирования определенных профессиональных качеств руководителя.

Выделение функций управления процессом предоставления услуг в настоящее время для предприятий сферы сервиса имеет определяющее значение в цели сохранения устойчивости развития хозяйствующего субъекта (рис. 3).

Рассматривая предприятие со стороны выполняемых им функций и отвлекаясь от его внутреннего содержания, которое, как правило, исключительно разнородно по составу и природе протекающих процессов, целиком охватывается это разнообразие в его ито-

вом выражении – поведении предприятия в условиях турбулентной экономической среды.

Основываясь на взаимосвязи функций управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса, под управлением процессом предоставления услуг понимают непрерывную и циклически замкнутую цепь взаимосвязанных и взаимообуслов-

ленных видов деятельности в области анализа, прогнозирования-планирования, организации, контроля процесса предоставления услуг и мотивации производителей услуг, направленных на достижение поставленной цели и обеспечение устойчивого предприятия сферы сервиса в условиях нестабильного экономического окружения.

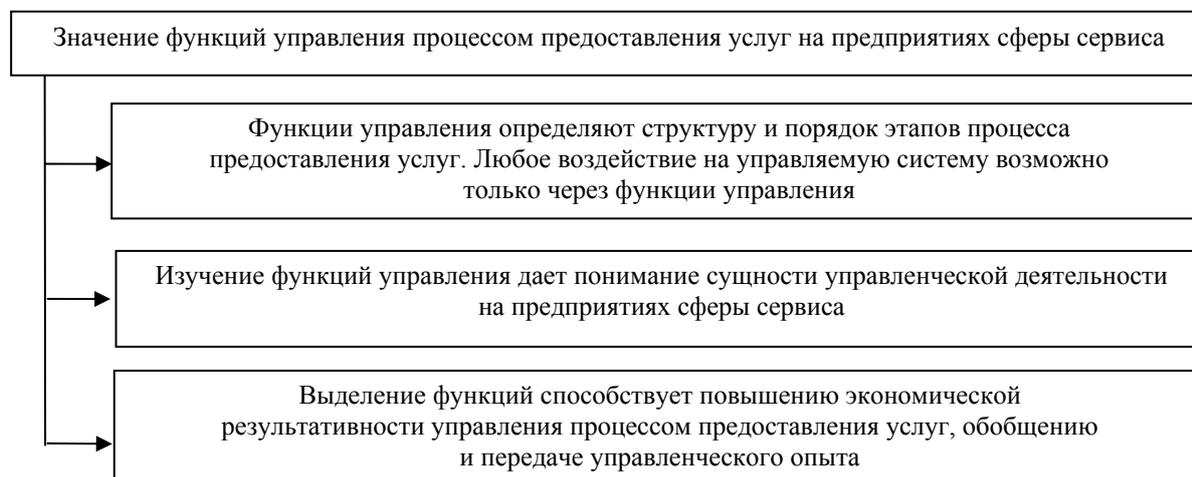


Рис. 3. Значение функций управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса

До разработки услуги руководство должно создать методики по планированию, организации, реализации начального этапа предоставления услуги и ее завершения. В обязанности руководства должно входить обеспечение всеми необходимыми ресурсами, оборудованием и техническими средствами в соответствии с запланированным графиком выполнения каждого этапа процесса. Наиболее сложной функцией управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса на этапе внедрения является его организация на основе проведенного анализа и прогнозных мероприятий. Организация процесса предоставления услуг состоит из следующих этапов:

1. Определение и описание сквозных процессов предоставления услуг, выработка ключевых показателей процесса предоставления услуги в соответствии с целями деятельности предприятия.

2. Оптимизация процессов с учетом их стоимости и необходимой мотивации производителей услуг.

3. Автоматизация процессов с использованием информационных систем с четко определенными приоритетами их внедрения и принципами взаимодействия между собой.

Ключевыми моментами для внедрения функционального подхода к управлению процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса являются:

- определение и описание существующих функций и порядка их взаимодействия;
- четкое распределение ответственности руководителей за выполнение каждой функции управления процессом предоставлении услуг;
- определение параметров экономической результативности выполнения конкретных функций и методик их измерения;
- разработка и утверждение регламентов, формализующих работу предприятия;
- управление ресурсами и регламентами при обнаружении отклонений, несоответствий в процессе предоставления услуги или изменений во внешней среде.

В постиндустриальной экономике возможность выживания и экономически результативного развития в динамичных и зачастую неблагоприятных условиях внешней среды определяется тем, насколько компетентны руководители предприятия в вопросах управления. В настоящее время цель управления процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса заключается

в формировании долговременной рыночной активности и гибкого поведения, соответствующего требованиям турбулентной экономической среды. Именно на достижение такого результата направлена реализация функ-

ционального подхода к управлению процессом предоставления услуг на предприятиях сферы сервиса посредством соблюдения требований комплексности и целенаправленности.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Марченко Т. И. Методологические подходы к управлению: особенности и сферы применения // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6.
2. Морякова А. В. Управление процессом предоставления услуг: функциональный подход // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3 (31).
3. Фатхутдинов Р. «Функции-процессы» в управлении конкурентоспособностью // Стандарты и качество. – 2006. – № 12.
4. Шнякина Ю. Р. Региональная сфера услуг: теоретические аспекты и элементы методологии : монография. – Самара : Изд-во Самарск. гос. аэрокосм. ун-та, 2009.

A. V. Moryakova*

**Moryakova Anastasia, PhD in Economics
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS
OF THE FUNCTIONAL APPROACH TO MANAGING THE PROCESS
OF SERVICE RENDERING IN THE COMPANIES OF SERVICE SPHERE**

Keywords: management, management function, functional approach, service sphere, service rendering.

The article features comparative characteristics of «management» definitions in the functional approach, as well as different points of view on the composition and content of management functions. The author explains the importance of managing the process of service rendering in the companies of service sphere, and identifies the key points of introducing the functional approach to service management in the service companies.

© Морякова А. В., 2013

УДК 338.465.2; .001.7

О. В. Гордеева*

*Гордеева Ольга Викторовна, ассистент

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: сфера услуг, инновации, инновационная политика, услуга, рынок, жизненный цикл, инновационный период.

В передовых странах разработка и внедрение инноваций – решающий фактор социального и экономического развития, залог экономической безопасности. Инновационные процессы в настоящее время приобретают все большую значимость, их главной задачей является достижение предприятиями конкурентных преимуществ и более полное удовлетворение спроса потребителей в высококачественных товарах и услугах.

Развитие сферы услуг и повышение ее эффективности удовлетворения потребностей общества напрямую связаны с инновациями. Также одним из главных показателей развития сферы услуг является конкурентоспособность услуг, которая непосредственно связана с уровнем инновационной деятельности на каждом сервисном предприятии [2]. Современная экономика представляет собой сложный механизм хозяйствования, в котором взаимодействуют различные структурные элементы коммерческого, производственного, информационного и финансового характеров, для успешного функционирования которого необходимы экономические преобразования, учитывающие интересы регионов, отраслей, предприятий и общества в целом. Результаты экономических преобразований на основе активизации инновационной деятельности и инновационного менеджмента получают реальное экономическое содержание только через систему связей с материальным производством, сопровождаемое увеличением показателей функционирования каждого предприятия сферы услуг. Основной целью инновационной политики предприятия сферы услуг является создание и развитие базы для проведения эффективных преобразований его экономики, когда на первый план выходит инновационный бизнес как объект управления [3].

Под инновационной политикой предприятия сферы услуг следует понимать совокупность управленческих методов, обеспечивающих интеграцию всех видов нововведений и создание условий, стимулирующих

инновации во всех областях производственно-рыночной деятельности.

Технологические инновации – это деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением:

- технологически новых продуктов и процессов, а также значительных технологических усовершенствований в продуктах и процессах;
- технологически новых или значительно усовершенствованных услуг, новых или значительно усовершенствованных способов производства (передачи) услуг.

Инновации на предприятии можно рассматривать как:

- возможность обеспечения стратегического преимущества предприятия;
- вид деятельности, вследствие осуществления которого создаются научно-технические и другие результаты, используемые как база для нововведений в других отраслях.

В системе маркетинга выделяется четыре элемента инновационной политики:

- поиск идеи услуги-новинки;
- проектирование и организация производства услуги;
- внедрение услуги на рынок;
- наблюдения за ходом и последствиями ее реализации.

Понятие «услуга-новинка» приближается по смыслу к понятию нового товара, принятого в концепции маркетинга. Под услугой-новинкой подразумевается:

- качественно совершенно новая услуга;
- услуга, имеющая значительные усовершенствования по сравнению с уже представленными на рынке;

- услуга, имеющая некоторые усовершенствования;

- услуга, обладающая так называемой рыночной новизной, т. е. уже имеющая опыт реализации на конкретном рынке и внедряемая в новую рыночную сферу.

Под инновацией – новым товаром или услугой – понимается не просто новый способ удовлетворения потребностей потребителя, но такой новый способ, который обеспечивает возможность получения дополнительного экономического или социального эффекта. В случае отсутствия такого эффекта, даже при условии существенных качественных изменений в характеристиках услуги, ее можно определить как вновь созданную. Процесс разработки новой услуги включает ряд последовательных этапов. 1-й этап. Поиск идеи новой услуги. Он вбирает в себя определение потребности в инновации; формирование портфеля требований потребителей; непосредственный поиск идей новой услуги, соответствующей этим требованиям; ее разработку, а также определение целесообразных временных параметров внедрения услуги на рынок. Источниками инноваций могут быть различные организации инновационного профиля, отдельные разработчики-инноваторы, материалы наблюдения за лидерами рыночной среды, организованные в рамках бенчмаркинга. Однако большинство идей (около 80%) инициируется потенциальными потребителями. Это обстоятельство – необходимость интеграции инновационной и исследовательской функции, когда в рамках маркетингового исследования предпринимателями принимаются попытки поиска инноваций.

Выбор инновационной идеи должен осуществляться в условиях множественности вариантов и использования критериальной базы. В качестве оценочного критерия следует использовать показатель социально-экономической эффективности, механизм формирования которого может видоизменяться под воздействием факторов маркетинговой среды (условий конкуренции, состояния и перспектив развития спроса, характера стратегии предпринимательства и маркетинга).

Итогом первого этапа является разработка программы развития новой услуги, в которой представляются цель, ресурсы и конкретные мероприятия по проектированию, организации производства и продвижения услуги. 2-й этап. Проектирование и организация производства новой услуги, проведе-

ние лабораторных и рыночных испытаний. В соответствии с результатами оценки и выбора инновационной идеи производится детальное проектирование процесса производства и предоставления услуги. Проектирование учитывает ресурсные ограничения, заложенные в программе развития новой услуги, и формирует конкретные решения, связывающие спрос и ресурсный потенциал производителя.

Далее осуществляется организация производства пробных услуг и проведения лабораторных и рыночных испытаний. Однако в современных условиях фирмы-производители часто отказываются от рыночных испытаний, что позволяет достичь определенного преимущества во времени. 3-й этап. Организация массового производства услуги.

Этой организации предшествует предварительная подготовка рынка. Она заключается в информировании потребителей о намерениях производителя по внедрению новой услуги и ее основных характеристиках.

Наблюдение за рыночным поведением услуги и использование соответствующего маркетингового инструментария могут осуществляться в рамках самостоятельного этапа, четвертого в данной совокупности.

Инновационная политика базируется на принципе перманентности инноваций. Под перманентностью понимается сочетание трех свойств: преемственности, т. е. такого развития, когда новое, сменяя старое, сохраняет в себе некоторые его элементы; непрерывности, подразумевающей отсутствие достаточно длительных временных интервалов, в течение которых инновационные разработки не проводятся, что может привести к нарушениям научно-технологического цикла; последовательности, означающей наличие совокупности этапов, подчиненных единой цели и следующих один за другим.

Формирование инновационной политики должно осуществляться в соответствии с теорией жизненного цикла услуг.

Началом жизненного цикла любой услуги служит инновационная стадия (или стадия разработки), по завершению которой предпринимательские структуры приступают к внедрению услуги на рынок, используя для этого меры маркетингового воздействия и, в частности, проводя активную информационно-рекламную кампанию относительно услуги-новинки.

По мере достижения необходимой информационной насыщенности (и при условии полного соответствия характеристик товара потребительскому спросу) сначала постепенно, а затем с возрастающими темпами начинают увеличиваться показатели-индикаторы экономических изменений. Период, в течение которого фиксируется увеличение темпов роста объема реализации и прибыли, называется стадией роста, наступление которой и является признанием услуги на рынке. Этот период имеет и негативные проявления. Он знаменует появление конкурентных процессов, которые имеют пока скрытую (потенциальную) форму, но способны активизироваться при определенных обстоятельствах. На этой стадии целесообразно качественное усовершенствование услуги, которое можно считать как выставление дополнительных барьеров для конкурентов, имея в виду, что перед конкурентами ставится задача производства услуги, превосходящей в качественном отношении обращающиеся на рынке услуги-аналоги или обладающей ценовым преимуществом. Повышения качества производимой услуги на стадии роста можно рассматривать как один из этапов единой инновационной политики, обусловленной изменением рыночной конъюнктуры.

Процесс конкуренции имеет необратимый характер; именно он является стимулирующим механизмом, который активизирует инновационные разработки всех участников рынка услуг [1]. Вследствие совместного действия конкуренции и научно-технического прогресса изменяются характеристики рыночной среды, а применительно к конкретной услуге – условия ее реализации. Признаком этих изменений является снижение темпов роста объемов реализации и прибыли при сохранении их абсолютного увеличения. Такое состояние характерно для стадии зрелости, в которой наблюдается относительная стабильность рыночных позиций на фоне активизирующихся конкурентных процессов. Следующая стадия жизненного цикла услуги – стадия насыщения, на которой происходит постепенное абсолютное снижение объема продаж и прибыли. При этом важно четко зафиксировать момент перехода из одной стадии в другую, выделив «точку перелома». Именно в этот момент рекомендуется начать следующий этап иннова-

ционного процесса и приступить к разработке новой услуги. Основой длительного функционирования в рыночной среде является замена устаревшей услуги новой. Только в этом случае функционирующие предпринимательские структуры в сложных условиях рынка услуг приобретают способность к решению комплексных стратегических задач.

Существуют два инновационных периода. Первый связан с приращением инновационного потенциала по уже обращающейся на рынке услуге, второй – по услуге, призванной ее заменить. На рубеже инновационных периодов и должны осуществляться основные инвестиции в развитие производственно-хозяйственной деятельности. Это обусловлено двумя обстоятельствами:

- естественной потребностью в инновациях вследствие снижения основных экономических показателей и необходимостью обновления товарного предложения;
- достаточным объемом прибыли, соответствующим реальным задачам в области инвестирования.

На стадии насыщения существуют маркетинговые приемы – агрессивная рекламная кампания, коммерческая пропаганда, использование методов стимулирования сбыта. Инновационно-содержательная компонента на этой стадии насыщения не имеет условий для своей реализации.

На стадии спада, завершающей жизненный цикл, возможности для инноваций предельно сужены. Этот период совпадает с периодом активной разработки, а в некоторых случаях – с внедрением на рынок новой услуги.

Таким образом, организация инновационной деятельности предприятий, представляющих сферу услуг, должна обеспечивать, во-первых, достижение обоюбого видения предложения услуг на потребительском рынке; во-вторых, определение стратегических приоритетов в преобразовании данной сферы; в-третьих, разработку стратегии деятельности предприятий в длительной перспективе; в-четвертых, создание системы коммуникаций, ориентированной на реализацию услуг; в-пятых, формирование инновационного персонала с определением зон ответственности за результаты работы; в-шестых, внедрение системного контроллинга процессов развития услуг на потребительском рынке.

Список литературы

1. Баканкова Е. М. Конкурентный потенциал как основа функционирования предприятия на рынке услуг // Современные аспекты экономики. – 2009. – № 11 (148). – С. 217-220.
 2. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Современная сфера услуг: определение, классификация, задачи // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2. – С. 123-130.
 3. Лацоник У. Теория инновационного предприятия // Terra economicus : сб. ст. российских и зарубежных экономистов начала XXI века. – М. : Наука-Спектр, 2008. – С. 672.
-

O. V. Gordeeva*

**Gordeeva Olga, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

STRATEGIC ELEMENTS OF INNOVATIONS IN SERVICE COMPANIES

Keywords: service sphere, innovation, innovation policy, service, market, life cycle, innovative period.

In advanced countries, development and introduction of innovations is regarded as a crucial factor of social and economic development, guaranteeing economic security. Innovation processes are now becoming more and more important. The main purpose of innovations is to provide the enterprises with competitive advantages and to meet the consumer demand for high quality products and services.

© Гордеева О. В., 2013

УДК 338.465.2

Л. В. Иваненко*

**Иваненко Лариса Викторовна, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный университет, г. Самара*

Ivanenko_lv@mail.ru

Н. А. Тимощук*

**Тимощук Нина Александровна, кандидат филологических наук, доцент Самарский государственный технический университет, г. Самара*

Ivanenko_lv@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: здравоохранение, управление здравоохранением, медицинская услуга, кластерный подход, кластер здравоохранения.

Показано, что совершенствование предоставления медицинских услуг является результатом формирования эффективного управления здравоохранением, которое может быть создано на основе кластерного подхода.

Здравоохранение – отрасль государственной деятельности, целью которой является организация и обеспечение доступного медицинского обслуживания населения, сохранение и повышение уровня его здоровья [1].

Здравоохранение практически является совокупностью всех медицинских организаций, социальных институтов и ресурсов, главной целью которых является сохранение и улучшение здоровья населения.

Для полноценного функционирования системы здравоохранения необходимы самые разнообразные ресурсы: кадровые, информационные, финансовые, коммуникационные, различное оборудование и материалы, транспорт и др.

Практическая сторона деятельности отрасли здравоохранения заключается в предоставлении медицинских услуг. Несмотря на обретение здравоохранением важного, значимого положения в экономике, до настоящего времени не выработано единого определения медицинской услуги, т. к. дефиниции, имеющие существенное значение в экономике, не всегда подходят к экономике здравоохранения.

Существует целый ряд определений понятия медицинской услуги, которые зачастую лишь представляют точку зрения их авторов, но недостаточно отражают сущность медицинской услуги.

В данной статье предлагается следующее определение медицинской услуги: это вид профессиональной деятельности, приносящий

пользу индивидууму в виде сохранения или поддержания оптимального уровня его реального здоровья путем проведения определенных процедур.

Таким образом, в рамках здравоохранения населению должны оказываться услуги, отвечающие состоянию его здоровья и справедливые с финансовой точки зрения.

Сегодня здравоохранение переживает значительные организационно-правовые и содержательные преобразования, в процессе которых, во-первых, создана законодательная база для реформы здравоохранения, позволившая осуществить децентрализацию государственного медицинского обслуживания и управления здравоохранением, во-вторых, реализуется система обязательного медицинского страхования, в-третьих, проводится структурная перестройка отрасли, в-четвертых, развивается частный сектор здравоохранения и др.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 31.05.2012 № 533 «О некоторых вопросах организации деятельности Министерства здравоохранения Российской Федерации, Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и Федерального медико-биологического агентства» управление здравоохранением осуществляется на двух уровнях: федеральном и региональном. В данной работе рассматривается управление здравоохранением на региональном уровне.

В регионе учреждения системы здравоохранения, как правило, находятся в ведении вышестоящих органов управления здра-

воохранением, направляющих и контролирующих их деятельность. Руководители таких учреждений назначаются на должность и освобождаются от нее вышестоящими органами здравоохранения.

На региональном уровне управление здравоохранением представлено следующими организационными структурами. Это прежде всего региональные министерства здравоохранения и учреждения социальной защиты регионов, к которым относятся:

- государственные бюджетные учреждения здравоохранения – это лечебно-профилактические учреждения;
- государственные учреждения – это пансионаты, реабилитационные центры и др.;
- государственные управления социальной защиты населения;
- государственные центры социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов.

Традиционно медицинские организации на территориях регионов в зависимости от объемов предоставляемых медицинских услуг распределены по пяти уровням:

1 уровень – учреждения здравоохранения – областные больницы, специализированные центры и др. – юридические лица, оказывающие специализированную медицинскую помощь, в том числе высокотехнологичную специализированную (при наличии соответствующих подразделений);

2 уровень – учреждения здравоохранения – психоневрологические, противотуберкулезные, кожно-венерологические диспансеры и др. юридические лица, оказывающие только специализированную медицинскую помощь;

3 уровень – учреждения здравоохранения – монопрофильные и многопрофильные центральные районные больницы городов и районов и др. юридические лица, оказывающие специализированную и первичную медико-санитарную помощь;

4 уровень – учреждения здравоохранения – медико-санитарные части, центры восстановительной медицины и реабилитации и др. – юридические лица, оказывающие первичную медико-санитарную медицинскую помощь;

5 уровень – учреждения здравоохранения – юридические лица, расположенные в сельской местности.

Однако следует отметить, что в настоящее время обеспечение успешной деятельности этой жизненно важной системы – здра-

воохранения – нуждается в эффективном всеобщем управлении и руководстве [2].

В связи с этим одним из актуальных направлений адаптации отрасли здравоохранения к новым рыночным условиям является поиск новых методов и подходов к управлению, основанному на экономических принципах взаимодействия; на интеграции ресурсов; на определении обоим интересам взаимодействия между всеми субъектами системы здравоохранения. Существующие в настоящее время механизмы объединения рыночных институтов (интегрированные бизнес-группы, сетевые объединения, ассоциации и пр.), обладая рядом преимуществ, не лишены и существенных недостатков, ограничивающих их применение в сфере здравоохранения.

Представляется, что наиболее перспективным инструментом интеграции власти, бизнеса (например, поставка медицинского оборудования, фармацевтических средств и пр.), непосредственно медицинских учреждений и населения в рассматриваемой области может стать так называемый «кластерный подход», появившийся в западной теории региональной экономики во многом благодаря исследованиям профессора М. Портера. Разработанный изначально для промышленных и наукоемких отраслей, этот подход постепенно начинает проникать и в другие сферы общественной жизни и деятельности [2]. Это во многом обусловлено широким спектром применения кластерного подхода, его высокой эффективностью и возможностью совершенствования, в том числе и системы управления здравоохранением.

Формирование региональных кластеров здравоохранения представляет собой новый этап развития медицины, предполагающий высокую степень согласованности и координации всех ее элементов, соответствия участников рыночных отношений общему контексту регионального развития. Для медицинских организаций кластер предоставляет широкие возможности по концентрации ограниченных ресурсов при реализации комплексных целей совершенствования качества и доступности медицинской помощи, усиления конкурентных преимуществ. Региональным и местным органам государственной власти кластерный подход предлагает эффективные инструменты для реализации программ развития здравоохранения, предоставляет возможность непосредственно влиять на принятие организационных и

экономических решений, выступая при этом не в роли внешней принуждающей силы, а в качестве равноправного партнера. Для общества внедрение кластеров означает следующее: во-первых, улучшение качества медицинских услуг при снижении или сохранении ценового уровня; во-вторых, расширение ассортимента предлагаемых медицинских услуг, в-третьих, увеличение количества рабочих мест; в-четвертых, реализацию иных социальных целей и др. [4].

Возможность использования кластерного подхода к медицинскому сектору региональной экономики обусловлена рядом факторов:

- эволюционно сложившимися предпосылками для формирования медицинского кластера: опыт развития кластеров зарубежных стран (Финляндия, США) свидетельствует о том, что здравоохранение обладает существенным потенциалом кластеризации;

- широким спектром участников: в число участников кластера входят ведущие компании и их поставщики, образовательные учреждения, органы государственной власти, общественные структуры, финансовый и научный медицинский сектор, что позволяет обеспечить комплексность и единство лечебно-оздоровительно-реабилитационного процесса, построение завершеного цикла оказания медицинской помощи;

- высокой эффективностью кластера, что достигается за счет территориальной локализации и концентрации медучреждений в регионе и, как следствие, сокращения транзакционных издержек, а также расширения доступа на рынки труда и капитала, использования современных медицинских научно-производственных и образовательных технологий;

- сохранением экономической самостоятельности участников медицинского кластера, что позволяет вести конкурентную борьбу и вместе с тем координировать действия с целью совместного преодоления рыночных барьеров и улучшения качества медицинской помощи;

- ориентацией на человека, т. к. медицинский кластер является изначально социально ориентированным, что выражается, во-первых, в создании новых рабочих мест и повышении возможностей трудоустройства выпускников медицинских учебных заведений; во-вторых, во включении в структуру кластера общественных структур и представителей населения, проживающего в регионе; в-третьих, в предоставлении пациентам

исчерпывающих возможностей для восстановления здоровья.

В российском здравоохранении кластерный подход пока еще слабо осознан и вследствие его недостаточной изученности и распространенности не в полной мере задействован на рынке медицинских услуг. Во многом это связано также и с историко-культурными факторами, детерминирующими преобладающую роль государства в принятии хозяйственных решений и низкий уровень развития конкурентной среды и предпринимательской культуры, которые являются главными препятствиями на пути развития кластерных объединений, в том числе и медицинских.

Однако в западных странах (главным образом в США, Великобритании, Финляндии, Дании) представители медицинского бизнеса и государства вовремя осознали преимущества кластерных объединений и начали их активное внедрение в свою практику. В результате этого конкурентоспособность медицинских организаций в этих странах достигла достаточно высокого уровня, распространяя генерируемый в результате успешной деятельности мультипликативный эффект на отрасль в целом и улучшая, таким образом, общие показатели ее функционирования.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р, предусматривается создание сети территориальных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий и формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России.

К настоящему времени кластерный подход уже достаточно активно используется в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. В Самарской области одной из первых в стране начали заниматься проведением кластерной политики.

Кроме того, в Стратегии развития городского округа Самара до 2020 г. также предусматривалось формирование социального кластера. К сожалению, данная Стратегия осталась до сих пор невостребованной и нереализованной, однако идеи, заложенные в ней, совпадают с Концепцией развития Российской Федерации и со Стратегией Самарской области.

В сложившейся ситуации приоритетным направлением обеспечения реализации целей, определенных стратегическими документами Российской Федерации, Самарской области и городского округа Самара, является разработка и внедрение кластерного подхода к построению единой комплексной системы управления в сфере здравоохранения. В качестве управляемой подсистемы в Самарском регионе может служить кластер здравоохранения (или медицинский кластер), а управляющей подсистемой в этом случае будет являться орган управления территориальным кластером здравоохранения.

Кластерный подход является абсолютно новым и практически не разработанным ни в России, ни в большинстве зарубежных стран подходом к управлению организациями здравоохранения на региональном уровне [5]. Согласно теории М. Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [6].

Таким образом, медицинский кластер включает:

- основные предприятия (в здравоохранении – это лечебно-профилактические учреждения и другие медицинские организации);

- вспомогательные предприятия: поставщики сырья и материалов (предприятия, выпускающие медицинские препараты и оборудование и т. д.), прочие снабжающие отрасли (промышленность медицинской направленности и др., транспорт и связь и т. д.), поставщики специализированных услуг, смежные с медициной отрасли;

- обеспечивающие организации: финансовые институты, поставщики инфраструктуры, учебные и научно-исследовательские институты (например, Самарский государственный медицинский университет, медицинский колледж и др.).

Целью создания социального кластера Самарской области и кластера здравоохранения в качестве его члена является усиление конкурентных преимуществ как отдельных участников, так и кластера в целом, а в долгосрочной перспективе – обретение регионом высокой конкурентоспособности.

В частности, в области здравоохранения организация кластера может преследовать такие цели, как:

- более тесное сотрудничество общества, власти и медицинского бизнеса для обеспечения более эффективной охраны здоровья населения региона;

- управление развитием системы охраны здоровья в регионе;

- развитие региональной инфраструктуры как в самой отрасли здравоохранения, так и в обеспечивающих ее отраслях;

- доступ к инновациям и технологиям в здравоохранении и т. д.

Учитывая острую необходимость развития социальной сферы (в которой одно из основных мест занимает здравоохранение) Самарской области, в данной работе разработана концепция организации кластера здравоохранения. Затем рассматривается оценка предпосылок создания и развития кластера.

В регионе имеются высокотехнологичные медицинские центры, такие как Самарский областной клинический онкологический диспансер, Областная клиническая больница им. Калинина и др., функционируют медицинские научные и проектные организации, исследовательские и диагностические лаборатории, а также большая сеть лечебно-профилактических учреждений. Кроме того, присутствие в регионе Самарского государственного медицинского университета – одного из самых крупных вузов в Приволжском федеральном округе – усиливает создание предпосылок для формирования на территории Самарской области кластера здравоохранения. Взаимодействие медицинских учреждений и предприятий здравоохранения, входящих в кластер, будет организовано на основе рыночных механизмов, способствующих интенсивной работе членов кластера здравоохранения.

Преимущества кластерных объединений очевидны, и их можно определить как приоритетное направление дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности учреждений здравоохранения:

- объединение ресурсов на основе региональных механизмов для внедрения современных технологий в здравоохранение;

- разработка и внедрение информационно-технических систем и их использование в рамках единого регионального информационного пространства;

- совместная подготовка в регионе для здравоохранения кадров всех уровней – от медицинских лиц до медицинских вузов;

- сотрудничество с зарубежными предприятиями по обмену передовым опытом и новейшими достижениями в отрасли и др.

Для разработки проекта создания кластера в регионе важнейшее значение имеют основные направления развития здравоохранения, предусмотренные в стратегические плане. Составление стратегического плана развития региона предваряет необходимую подготовку для проведения кластерной политики. Стратегический план является основой разработки стратегического проекта, предназначенного для организации в регионе планомерной работы по созданию кластеров.

Для разработки данного документа – стратегического проекта регионального социального кластера – создается временный организационный комитет, который выполняет следующую работу: прежде всего производится анализ социально-экономического состояния отрасли здравоохранения, результаты которого показывают уровень кластерности и потенциальные возможности региона по созданию регионального социального кластера.

Уровень кластерности территории может быть определен интегрированным показате-

лем, включающим следующие признаки: номенклатура выпускаемой продукции и оказываемых услуг данным кластером для региона; характеристика конечной продукции и услуг кластера; доля услуг и продукции в экономике региона. Затем составляется прогноз социально-экономического развития региона, на основании которого и производится разработка непосредственно самого проекта для формирования кластера.

Прежде всего необходимо выявить организационную структуру кластера, для чего требуется провести анализ территориальной структуры отрасли здравоохранения, т. е. должны быть рассмотрены все учреждения, деятельность которых связана с предоставлением услуг в сфере здравоохранения. Обязательным условием является их расположение на территории Самарского региона.

Территориальное развитие в первую очередь должно вести к росту качества человеческого капитала и созданию качественной среды проживания и деятельности. При организации кластера здравоохранения необходимо обеспечить на уровне региона функционирование всех компонентов (табл. 1).

Таблица 1

Функциональные компоненты развития здравоохранения региона

Сегмент	Деятельность	Системообразующие элементы	Мероприятия
Кадровый	Система подготовки квалифицированных кадров	Медицинские высшие учебные заведения, учебные центры послевузовского образования, научные организации и др.	Обеспечение непрерывного обучения специалистов, создание комплексов, обеспечивающих связь науки и практического здравоохранения, привлечение молодых исследователей к научным исследованиям и инновационным разработкам
Организационный	Система управления, система экспертизы программ и проектов, система сертификации и лицензирования	Институт главных специалистов-экспертов, экспертные советы, центры развития здравоохранения	Организация и совершенствование механизмов взаимодействия участников инновационной деятельности
Информационный	Система информационного обеспечения	Медицинский информационно-аналитический центр, органы исполнительной власти региона, консалтинговые центры	Учёт, консалтинговые услуги, создание банка данных, медиавзаимодействие, межрегиональная и межотраслевая кооперация и пр.
Финансовый	Система финансово-экономического обеспечения	Органы государственной власти, территориальные фонды обязательного медицинского страхования, фонды поддержки, банки и частные инвесторы	Развитие системы фондов, подготовка программ развития, привлечение инвестиций, софинансирование совместных проектов развития здравоохранения и пр.

Сегмент	Деятельность	Системообразующие элементы	Мероприятия
Технологический (производственный)	Система создания новых технологий	Учреждения здравоохранения, научные центры, инноваторы и др.	Производство и апробирование идей.
Внедренческий	Система продвижения и распространения инноваций	Научные центры, отраслевые институты, вузы, научно-производственные медицинские предприятия, инновационно заинтересованные медицинские бизнес-структуры	Сопровождение и распространение медицинских инноваций, создание благоприятной медицинской инновационной среды, поиск рынков наукоемкой продукции, бенчмаркинг (распространение лучшей практики медицинской деятельности), общая поддержка инноваторов

Кластер здравоохранения представляет собой комплексную структуру, объединяющую территориально сконцентрированные и функционально взаимосвязанные учреждения, сочетающие медицинские, образовательные и исследовательские возможности для производства и продвижения в практическое здравоохранение современных конкурентоспособных видов медицинской помощи (медицинских инноваций). Модель кластера здравоохранения представлена на рис. 1.

Сегодня формами работы по инновационному развитию здравоохранения могут стать консорциумы, стратегические альянсы в форме учебно-научно-производственных кластеров, включающие в себя на договорных основах учебные заведения медицинского профиля, научные учреждения, учреждения здравоохранения всех форм собственности и общественные организации.

В дальнейшем, при условии стабильного роста экономики и социальной ответственности власти и бизнеса, в качестве организационных структур инновационной деятельности могут использоваться всевозможные современные формы (виртуальные организации, венчурные фирмы, фирмы «спин-офф», инжиниринговые фирмы, бизнес-инкубаторы, технопарки (технополисы), научно-финансовые промышленные группы и пр.).

Состав элементов или участников кластера здравоохранения Самарской области следующий: во-первых, лечебно-профилактические учреждения (больницы, поликлиники, диспансеры, ФАП, пункты скорой медицинской помощи); во-вторых, вспомогатель-

ные организации и поставщики (поставка оборудования, лекарственных средств, обслуживание, информатизация); в-третьих, инновационно-информационный центр, в-четвертых, финансово-лизинговые структуры; в-пятых, научные и образовательные учреждения, оказывающие услуги по подготовке и переподготовке медицинских кадров, а также научно-исследовательские организации; в-шестых, проектные организации и консалтинговые фирмы; в-седьмых, представители органов региональной власти (правительство Самарской области, министерство здравоохранения Самарской области), в-восьмых, управленческий орган кластера.

Следует отметить, что эти объекты являются необходимыми для жизнеобеспечения населения, т. е. они социально значимы, сориентированы на локальные или местные рынки медицинских услуг, соответственно, из них могут быть сформированы локальные или местные кластеры, которые с учетом создания, например, кластеров культуры, образования и науки и ряда других сформируют региональный социальный кластер, что позволит создать комфортную среду обитания для населения Самарской области.

Как известно, улучшение качества жизни является унифицированной целью эффективного управления социально-экономической системы любых иерархических уровней. Достичь поставленных целей по улучшению качества жизни можно с помощью внедрения в региональную социальную сферу инновационных методов организации территориальной экономики.

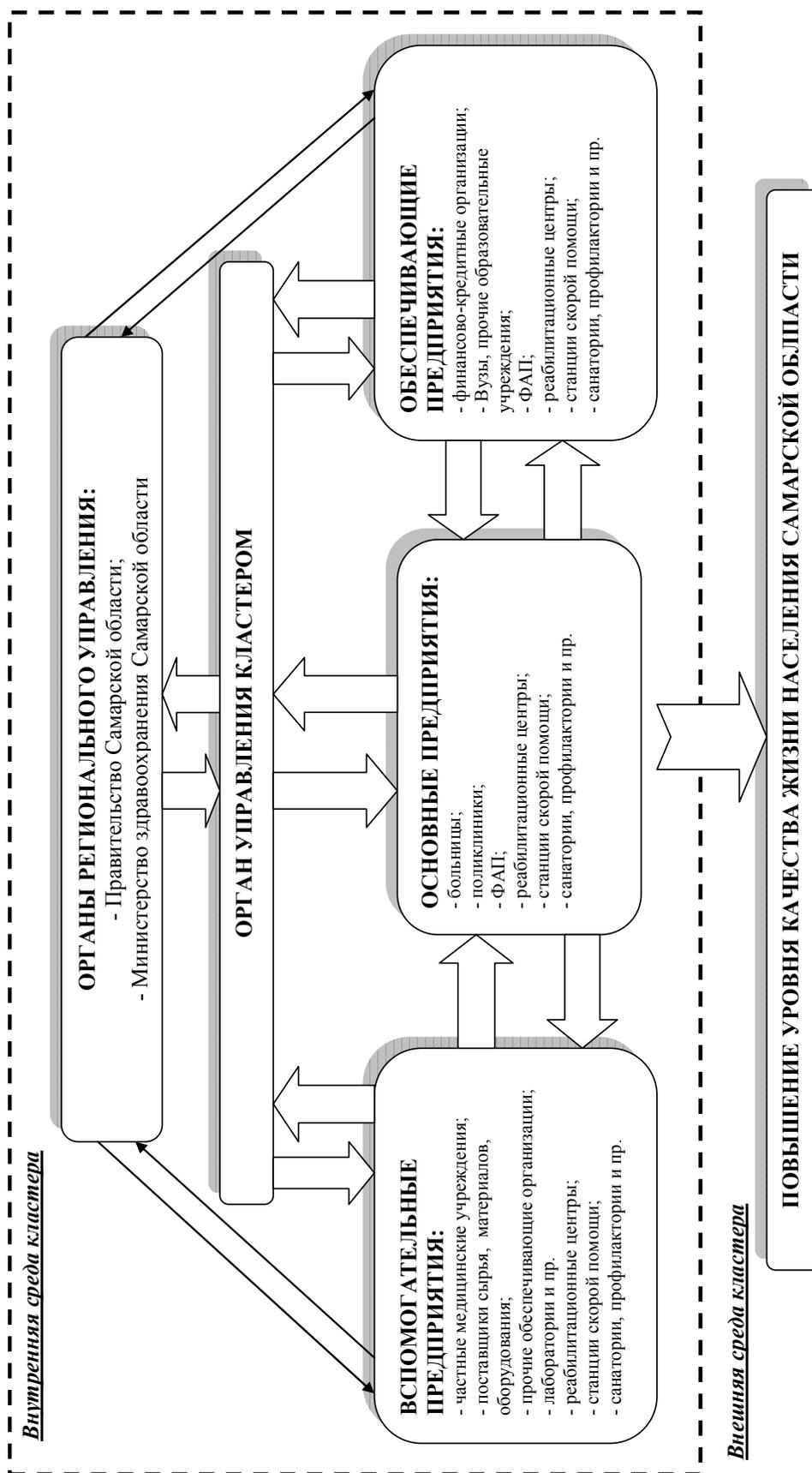


Рис. 1. Модуль кластера здравоохранения

Кроме вышеперечисленных предпосылок необходимость разработки кластерной организации жизнедеятельности региона определяется еще и следующими обстоятельствами:

– Во-первых, в настоящее время в стране наблюдаются сложности в сфере управления. Поэтому сегодня наиболее актуальной проблемой является создание эффективного управления на всех иерархических уровнях (страна, регион, город, кластер и др.). Для решения этой ключевой задачи необходимы соответствующие условия, которые сегодня отсутствуют.

– Во-вторых, властные структуры и региональное управление здравоохранением не готовы к изменениям и нововведениям, до сих пор отмечается отсутствие или недоста-

ток сведений и информации о кластерах и кластерном подходе, наблюдается незнание и непонимание особенностей кластера. Однако региональной сфере здравоохранения остро требуются инновации, также необходимо повышать уровень доверия между основными субъектами в кластере здравоохранения, формировать новое мышление. К сожалению, наблюдается неподготовленность потенциальных участников кластера к совместной работе, к сотрудничеству и созданию интегрированных кластерных структур.

Именно эти обстоятельства послужили основной идеей, отправной точкой в принятии решения о разработке концепции кластера здравоохранения.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (в ред. Закона РФ о поправке к Конституции РФ от 30.12.2008 №7-ФКЗ) // Российская газета. – 2009. – №7.
2. Башмачникова Е. В. Формирование сервисной концепции управления в регионе // Региология. – 2005. – № 2. – С. 43-50.
3. Иваненко Л. В. Теория и методология управления регионом. Мегакластерная концепция : монография / Л. В. Иваненко, Р. М. Алоян, Г. Н. Закинчак. – Иваново : ОАО «Издательство «Иваново», 2007. – 340 с.
4. Иваненко Л. В. Региональная экономика. Кластерная организация : монография. – Самара : СМиУ, 2005. – 164 с.
5. Основы законодательства Российской Федерации. Об охране здоровья граждан от 22.07.1993 № 5487–1 (в ред. Федерального закона от 30.12.2008 № 309-ФЗ) // Российские вести. – 1993. – 9 сентября.
6. Федеральный конституционный закон Российской Федерации от 17.12.1997 № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 30.12.2008 № 8-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 51. – Ст. 5712.

L. V. Ivanenko*

**Ivanenko Larisa, Doctor of Economic sciences, Professor of Samara State University, Samara*
Ivanenko_lv@mail.ru

N. A. Tymoshchuk*

**Tymoshchuk Nina, PhD in Philological sciences, Professor of Samara State Technical University, Samara*
Ivanenko_lv@mail.ru

IMPROVEMENT OF HEALTHCARE SERVICES IN THE REGION

Keywords: healthcare, healthcare management, medical service, cluster approach, healthcare cluster.

The article proves that the improvement of healthcare services is the result of the effective healthcare management, which can be created based on the cluster approach.

УДК 338.46

О. Н. Колодина***Колодина Ольга Николаевна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти**oljzim-7@mail.ru*

МЕСТО «ЭКСПЕРТНЫХ УСЛУГ» В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

Ключевые слова: услуга, экспертная деятельность, экспертная услуга, деловые услуги.

Освещаются отдельные теоретические проблемы, связанные с отсутствием единого подхода к понятию экспертной услуги. Экспертная услуга как сфера деятельности соотносится с деловыми услугами. Рассматривается место «экспертной услуги» в системе экономических категорий и доказывается экономический характер отношений, возникающих в процессе оказания услуг.

Развитие рыночных отношений в России вызвало как рост традиционных видов услуг, так и появление новых, которые могут существовать только в условиях рынка. Услуги как экономическое явление образуют сложнейшую область производственных, финансовых, правовых и социальных отношений, которая по мере своего развития стимулирует и катализирует процессы, происходящие в сферах производства, социального управления, распределения и потребления [1].

По характеру потребления услуги подразделяются на две группы: услуги конечного потребления, т. е. оказываемые населению; производственного потребления или институциональные услуги, т. е. услуги, оказываемые юридическим лицам, предприятиям и организациям. Подавляющую часть ин-

ституциональных услуг составляют деловые услуги. Это услуги, которые оказываются учреждениям, организациям, предприятиям и другим хозяйственным структурам, а также отдельным физическим лицам, что способствует повышению эффективности их профессиональной деятельности или получению прибыли. Деловые услуги являются интегрирующим понятием между категориями «потребительские услуги» и «институциональные услуги». При этом каждый отдельный вид деловых услуг уникален, имеет свою специфику, их учет является необходимым условием для их формирования и развития в рыночных условиях. В разряд таких услуг на основании теоретических подходов к классификации и содержанию деловых услуг можно отнести экспертные услуги (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению состава четвертичного сектора

Авторы	Состав сферы деловых услуг
Ф. Махлуп	Услуги инжиниринга, правовые, аудиторские и консалтинговые (accounting and auditing services), а также ряд услуг здравоохранения
П. Уиндрама, М. Томлинсон	Использовали функциональный критерий, согласно которому были выделены: архитектура, геодезия (surveying) и другие строительные услуги (construction service); программное обеспечение и другие компьютерные услуги; банковские и финансовые услуги; услуги дизайна; услуги, связанные с окружающей средой (например, в области законодательства об окружающей среде, мониторинг); услуги по управлению средствами (facility management services); страхование; услуги, связанные с наймом персонала; маркетинговые услуги и исследования; пресса и новостные услуги; услуги, связанные с НИОКР; телекоммуникационные услуги; технико-инженерные услуги; техническое обучение (technology-related training)
Я. И. Кузьминов и соавторы	К интеллектуальным услугам (knowledge intensive service) по критерию особенностей производства отнесены следующие виды деятельности: консультирование (включая IT-консалтинг); аудит; юридические услуги; маркетинговые услуги; оценочная деятельность; доверительное управление активами; технологический и финансовый аудит; рекрутинг; реклама и PR; аналитическое обслуживание
Э. Мюллер, А. Зенкер	По критерию вклада труда в добавленную стоимость (оплата труда) выделили группу услуг KIBS (knowledge intensive business service): аудит; управленческое консультирование; маркетинг; сертификация; реклама; право; риелторская деятельность

Авторы	Состав сферы деловых услуг
М. Е. Дорошенко	Выделил следующие виды услуг: аудиторские; инжиниринговые; юридические; рекламные и маркетинговые; ИКТ; доверительное управление активами; дизайнерские; подбор персонала
И. Березин, группа специалистов ИСИЭЗ ГУ–ВШЭ	Выделили: услуги в сфере создания и распространения рекламы; маркетинговые услуги, за исключением рекламы; консалтинговые услуги в области IT и информационных технологий; консалтинговые услуги в области аудита; кадровый консалтинг, услуги по подбору персонала; услуги в сфере инжиниринга; юридические услуги; дизайнерские услуги; риелторские услуги; услуги по финансовому консультированию, доверительному управлению

Для создания теоретической конструкции, описывающей взаимодействие участников рынка экспертных услуг, необходимо наличие однозначного определения. Но существующие определения данной категории, по нашему мнению, не отражают всей сути экспертных услуг и не подходят для дальнейшего исследования формирования и развития рынка экспертных услуг. Главными недостатками рассмотренных определений автор считает их обобщенность и фрагментарность, они не раскрывают ключевых аспектов содержания экспертных услуг, определяющих механизм функционирования рынка. Так, существующие определения представляют экспертные услуги как «особый вид товара, являющийся продуктом экспертной деятельности» [3] или «деятельность по созданию экспертного продукта и его технологизация» [5]. Анализ представленных определений позволяет выделить несколько обоих утверждений. Во-первых, экспертные услуги являются деятельностью, в частности экспертной деятельностью. В свою очередь, А. В. Нестеров исходя из анализа Гражданского кодекса РФ и Закона «Об информации...» высказывал в своих работах (1997) предположение, что экспертная деятельность – это информационно-аналитическая услуга независимо от того, используются ли при ее исполнении технические, научные или технологические средства. В результате экспертной деятельности производится нематериальная информация, материализованная в виде документа установленного образца. Соответственно, мы имеем систему взглядов, связывающих понятия экспертных услуг и экспертной деятельности. Во-вторых, экспертная услуга и экспертный продукт находятся в состоянии взаимосвязи и взаимозависимости. Чаще можно говорить о первичности экспертной услуги по отношению к экспертному продукту (материальный результат экспертной деятельности) [6].

Для определения экономической сущности экспертных услуг и основных экономи-

ческих категорий, используемых на практике для решения вопросов формирования рынка экспертных услуг, рассмотрена логическая взаимосвязь экономических категорий (рис. 1).

Остановимся на понятии деятельности. Л. Мизес, один из ученых, специально исследовавший деятельность, считал, что «деятельность суть воля, приведенная в движение и трансформированная в силу; стремление к цели; осмысленная реакция субъекта на раздражение и условия среды; сознательное приспособление человека к состоянию Вселенной, которая определяет его жизнь» [6]. Отождествлял деятельность и человека, говоря о первичности человека. Другая точка зрения отражена в работах Г. П. Щедровицкого, который рассматривает деятельность как социальное явление, охватывающее людей. Здесь деятельность есть свойство некоторого класса, который принадлежит деятельности, при этом объект проявляется в нашей деятельности в форме некоторой обобщенной конструкции, которую мы создаем и манипулируем ею. В этой связи необходимо разделять деятельность как общественное явление, которая подразумевает наличие общественной функции, и деятельность конкретного субъекта. В отличие от конкретных действий, осуществляемых конкретным человеком, которые могут носить спонтанный и иррациональный характер, функциональная деятельность характеризуется свойствами осмысленности, рациональности и планируемости оперирования с обобщенным объектом. В работах Я. В. Комисаровой делается вывод, что экспертную деятельность сотрудников государственных и негосударственных организаций можно рассматривать как трудовую деятельность, а иных лиц, выполняющих экспертизы, – как занятие. Следовательно, экспертная деятельность является деятельностью определенной общественной ячейки, представленной организационными структурами (экспертными организациями), которые локализуют поток актов деятельности во времени и пространстве.

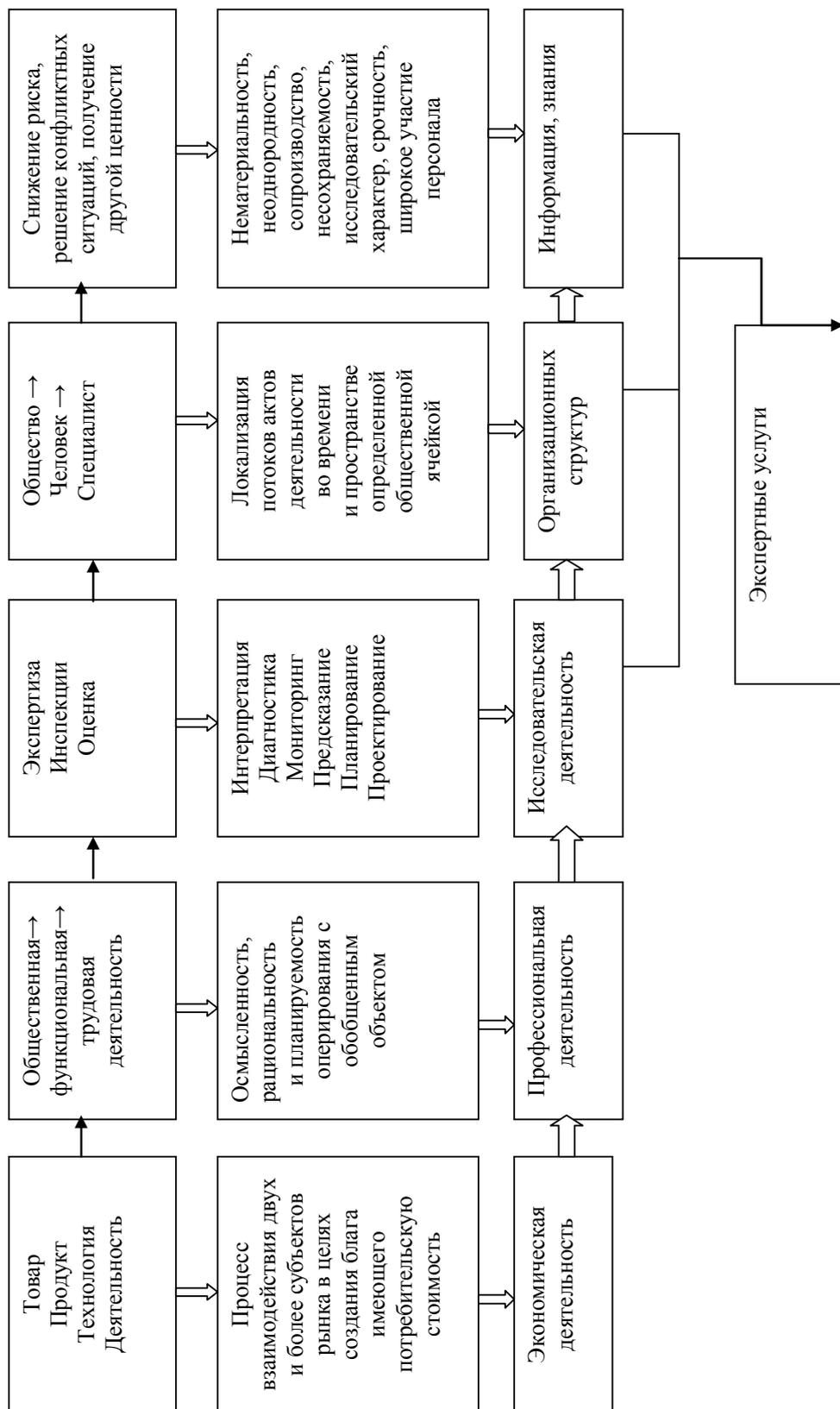


Рис. 1. Взаимосвязь экономических категорий, определяющих сущность «экспертных услуг»

Слово «экспертиза» имеет многовековую историю и широкий спектр использования на сегодняшний момент. Историки отмечают, что специальные исследования сведущие лица для официальных целей проводили в области медицины еще в Китае VI века, для судебных целей во Франции в XVI веке (первая официальная экспертная организация), в России в том числе для судебных и таможенных целей в XVI веке, официально понятие «экспертиза» вошло в оборот в России в начале XX века. За рубежом чаще употребляется термин «инспекция», первоисточником которого считается латинское *inspektum* – смотрю, разведываю, разглядываю, разузнаю. Сравнение происхождения и смысла терминов «экспертиза», «инспекция» и «оценка» позволяет обосновать применение в рамках данной работы термина «экспертные услуги» (табл. 2), поскольку он согласуется с тенденцией роста экономики знаний. Соответственно в рамках экспертных услуг осуществляется специальная исследовательская деятельность, направленная на разнообразные объекты с целью получения достоверной, релевантной информации. Данные исследования выполняются персон

налом экспертных или исследовательских структур. Эксперты выполняют несколько характерных задач, которые являются типичными:

а) интерпретация – анализ данных с целью определения их смысла, когда основным требованием является нахождение согласованных и корректных интерпретаций;

б) диагностика – процесс поиска неисправности в системе, основанный на интерпретации данных;

в) мониторинг – непрерывная интерпретация сигналов и выдача оповещений при возникновении ситуаций, требующих вмешательства;

г) предсказание – прогнозирование хода событий в будущем и умение «работать с объектами, которые изменяются с ходом времени, и с событиями, упорядоченными во времени»;

д) планирование – подготовка программы действий, которые следует выполнить для достижения поставленных целей;

е) проектирование – разработка подробной документации, предназначенной для создания объектов, которые удовлетворяют определенным требованиям.

Таблица 2

Сравнительная характеристика дефиниций «экспертиза», «инспекция», «оценка»

Критерии	Экспертиза	Инспекция	Оценка
Определение	Анализ, исследование, проводимое экспертом, экспертной комиссией	Наблюдение за исполнением установленных правил различными учреждениями и лицами	Деятельность по установлению определенного вида стоимости материальных и нематериальных объектов с учетом прав на них и интересов в отношении них, проявляемых субъектами гражданских прав
	Исследование специалистом каких-либо вопросов, решение которых требует специальных познаний в области науки, техники, искусства и т. д.	Проверка правильности чьих-либо действий в порядке надзора и инструктирования	Профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости
	Это логическое и/или экспериментальное исследование объекта, проводимое компетентным лицом – экспертом, основанное на специальных знаниях и практическом опыте и имеющее целью получение нового знания об объекте в условиях неопределенности или конфликтов, оформленное в виде заключения	Процесс, посредством которого компания, используя имеющиеся знания и компетентность, тестирует или проводит осмотр товаров, продукции, служб, процедур или операций с целью предоставления информации патрону или его уполномоченным	Деятельность, включающая в себя весь набор действий и процедур, связанных со сбором и обработкой информации, выбором форматов и объема конечных данных, целью которой является определение рыночной стоимости

Продолжение табл. 1

Критерии	Экспертиза	Инспекция	Оценка
	Процессуальное действие, состоящее из проведения исследований и дачи заключения экспертом по вопросам, разрешение которых требует специальных знаний в области науки, техники, искусства или ремесла и которые поставлены перед экспертом судом, судьей, органом дознания, лицом, производящим дознание, следователем или прокурором, в целях установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному делу	Прямой метод оценки соответствия, который подтверждает состояние продукции либо услуги в данный момент времени и в данном месте, не гарантируя это состояние до момента оценки и после него	Деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости
Цели	Выявление и истолкование «скрытой» информации	Соответствие нормативным требованиям	Определение какого-либо вида оценочной стоимости
Сфера применения	Широкий спектр применения	Количество, качество, состояние товаров, упаковки, контейнеров и транспортных средств, погрузка или разгрузка, стадии производства	Включает операции при купле, продаже, аренде, залоге и страховании объектов недвижимости, при инвестировании в собственность, при слиянии и поглощении предприятий, оценке бизнеса и услуг и т. д.
Специфика	Объективные количественные исследования, как правило, базирующиеся на изменениях	Проверка объекта на соответствие установленным в нормах требованиям	Дает предположение, по какой цене может быть продан объект в следующий период времени

Разработано автором

Экспертная деятельность является достаточно распространенным видом профессиональной деятельности, осуществляемой во многих сферах общественной жизни. В зависимости от предметной области выделяют экспертную деятельность в следующих сферах: товарная, технологическая, судебная, юридическая, врачебно-трудовая, медицинская, бухгалтерская (аудиторская), экологическая и т. д. Она является взглядом на объект со стороны независимого, компетентного, незаинтересованного исследователя – третьей стороны – и дает основание для принятия эффективных и правильных управленческих решений. Разнонаправленность целей, интересов лиц, принимающих решение в финансово-экономической сфере, различный уровень их опыта, информированности, компетенции и подготовки, различный эмоциональный настрой и различная мотивация делают все более востребованной эксперт-

ную деятельность. Она позволяет снизить риски, связанные с неопределенностью и асимметричностью информации на рынке, разрешить конфликтные ситуации, так как является инструментом согласования интересов различных экономических агентов, в том числе производителя и потребителя, является гарантией достоверности заявленных данных.

Таким образом, под экспертными услугами понимаются специальные легитимные исследования, проводимые в рамках взаимодействия экспертных организаций и заказчиков специалистами, обладающими необходимыми опытом, квалификацией и знаниями, направленные на распознавание сути действительного. Результатом экспертных услуг является предоставление нематериальной информации, в частности заключение эксперта в виде документа установленного образца.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Современная сфера услуг: определение, классификация, задачи // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2. – С. 123-130.

2. Котляров И. Д. Сущность услуги как экономического блага // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2012. – № 5. – С. 19-34.
 3. Красовский П. А. Особенности экспертной услуги как товара // Вестник Московской академии рынка труда и информационных технологий. – 2006. – № 4.
 4. Майорова С. В. Экономическое содержание понятия «сфера деловых услуг» // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы : сб. ст. науч.-практ. конф. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 153-155.
 5. Нестеров А. В. Понятие «товар» и основные термины, связанные с ним. – М. : Изд-во ГТК РФ, 2000. – 75 с.
 6. Нестеров А. В. Основы экспертной деятельности. – М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009. – 155 с.
 7. Николайчук В. Е. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис. – СПб. : Питер, 2005. – 604 с.
-

O. N. Kolodina*

**Kolodina Olga, assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti
oljzim-7@mail.ru*

PLACE OF «EXPERT SERVICES» IN THE SYSTEM OF ECONOMIC CATEGORIES

Keywords: service, expert activities, expert service, business services.

The article considers certain theoretical problems associated with the lack of a unified approach to the concept of expert services. Expert service as a field of activity is related to business services. The author defines the place of "expert services" in the system of economic categories and explains the economic nature of relations arising in the process of service delivery.

© Колодина О. Н., 2013

УДК 642

Е. М. Баканкова***Баканкова Елена Михайловна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

bakankova_elena@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РОССИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: общественное питание, оборот российского рынка общественного питания, структура рынка.

В настоящее время общественное питание является одним из перспективных направлений развития экономики, демонстрируя высокий уровень рентабельности и короткие сроки окупаемости вложенных инвестиций. Рассматриваются российский рынок общественного питания, его структура, представлена динамика роста объемов рынка за 2008–2012 гг., в частности и по Самарской области.

Общественное питание является одной из наиболее важных форм перераспределения материальных ценностей между членами общества и занимает достойное место в реализации социально-экономических задач, связанных с укреплением здоровья людей, повышением производительности их труда, экономным использованием ресурсов, продовольственным сырьем, сокращением времени на приготовление еды в домашних условиях, созданием возможностей для культурного проведения досуга и отдыха. Производство и реализацию пищевой продукции, а также организацию ее потребления осуществляют предприятия общественного питания.

На сегодняшний день рынок общественного питания в России является ненасыщенным и характеризуется более высокими темпами развития, чем рынки стран Европы и США, что было очевидно и в период финансово-экономического кризиса, последствия которого оказались существенными для российского рынка общественного питания.

Вслед за развивающимся кризисом россияне стали снижать свои расходы на пита-

ние «вне дома», что привело в 2009 г. к сокращению объема рынка общественного питания на 12,5% по сравнению с 2008 г. С учетом несостоявшегося роста, наблюдаемого в 2005–2008 гг., падение рынка в 2009 г. составило 25–28%. Однако кризис привел к «очищению» рынка: некоторые сетевые проекты не смогли пережить экономический спад и прекратили свое существование. Стоит отметить, что наименее устойчивыми в условиях кризиса оказались сети с небольшим числом точек (3–5 заведений), для которых была характерна скорее стратегия «выживания», в то время как более крупные игроки стали применять стратегию «выжидания». Последним пришлось концентрировать внимание на сохранении своих ключевых (с точки зрения географии присутствия) позиций на рынке общественного питания, поэтому в кризисный период были столь распространены такие меры искусственного стимулирования спроса, как: продолжительные скидки, снижение цен на некоторые блюда (напитки), введение программ лояльности и т. д.

Оборот предприятий в сфере общественного питания по Российской Федерации за 2008–2012 гг.

Период	Оборот общественного питания (торговля) РФ	
	млн руб.	% к предыдущему году
2008	722 708,8	-
2009	711 211,3	98,41
2010	781 378,7	109,87
2011	903 570,0	115,64
2012	1 019 324,5	112,81

По итогам 2012 г. объем российского рынка общественного питания вырос до триллионного порога и составил 1,019 трлн руб., что составило около 112,81% от показателя 2011 г. Значительный рост оборота общественного питания по сравнению с предыдущим годом может быть вызван выходом предприятий общественного питания из кризиса. Этому способствует не только рост сетей и стационарных объектов общественного питания, но и активное развитие новых форматов торговли: еда на вынос, доставка готовых блюд на дом, кейтеринг. В планируемом периоде 2013–2014 гг. динамика оборота общественного питания коррелирует с оборотом розничной торговли, но будет возрастать

более быстрыми темпами. По прогнозам социально-экономического развития РФ на 2012–201 гг., одобренным 21 сентября 2011 г. на заседании правительства, рост общественного питания в 2013 г. планируется на уровне 5,4%, в 2014 г. – 8,4%. За два последующих года оборот отрасли возрастет на 23,8% [1].

Рассматривая структуру российского рынка общественного питания в разрезе федеральных округов, стоит отметить: крупнейшим федеральным округом по обороту общественного питания является Центральный, на втором месте – Приволжский округ, на третьем – Уральский (рис. 1).

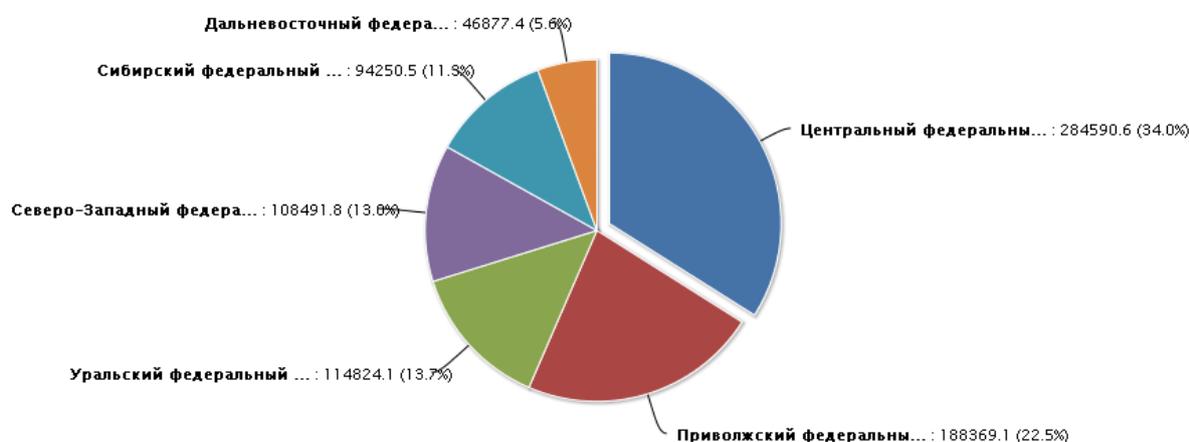


Рис. 1. Федеральная структура оборота общественного питания в 2012 г., млн руб., %

В 2012 г. на Центральный федеральный округ пришлось 34,0% всего оборота общественного питания России. Еще 22,5% составил рынок Приволжского округа. Доли Уральского и Северо-Западного округов составили соответственно 13,7 и 13,0%. Оборота общественного питания в Сибирском и Южном округах в совокупности был равен 16,9%.

В общероссийском объеме рынка общественного питания Приволжский федеральный округ занимает значительную долю. Так, объем рынка общественного питания в 2011 году составил 173502,7 млн руб. Темп роста рынка за год был равен 16,7%. По итогам 2012 года оборот рынка общественного питания достиг показателя в 188369,1 млн руб., что на 8,6% больше, чем аналогичный показатель в 2011 году (рис. 2).

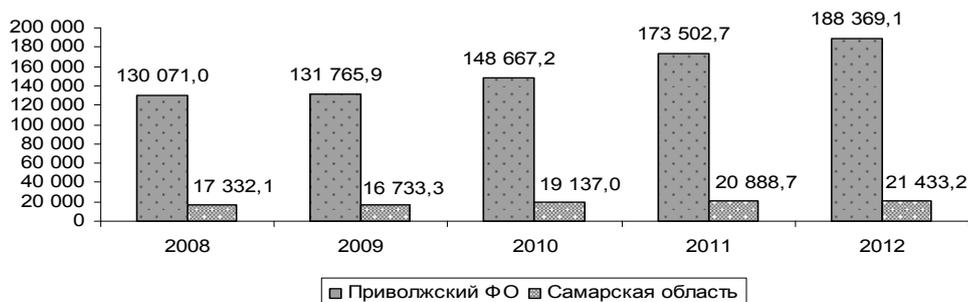


Рис. 2. Объем услуг общественного питания по Приволжскому федеральному округу за 2008–2012 гг., млн руб.

Если рассматривать долю Самарской области в объеме рынка общественного питания Приволжского федерального округа в динамике, то можно наблюдать тренд к понижению показателей. С 2009-го по 2012 год она сократилась на 1,6%. Несколько выбился из общей динамики посткризисный 2010 год, когда рынок общественного питания Самарской области оказался более устойчив и показал небольшой рост.

Сектор общественного питания удовлетворяет очень сложный комплекс потребностей – от простого утоления чувства голода и жажды до имиджевых и статусных притязаний. Поэтому сектор внутренне очень неоднороден как по уровню, так и по видам предприятий питания. С одной стороны, на рынке присутствуют элитные рестораны, рестораны для среднего класса и фаст-фуды. С другой стороны, существует огромное число типов предприятий – традиционные рестораны, бары и кафе, кофейни, постоянно расширяется число ресторанов с экзотической кухней и т. д. Кроме того, значительное количество предприятий общественного питания действует в рамках гостиничного биз-

неса, а также при предприятиях и учреждениях в виде традиционных столовых.

В последние годы одним из основных направлений развития рынка общественного питания считается консолидация. В настоящее время рынок общественного питания существенно фрагментирован и представляет собой «смесь» различных форматов и направлений, которые рассчитаны на самые разносторонние целевые аудитории потребителей. Не так давно рынок питания подвергся внушительной сегментации по отраслям. Многие продвинутые рестораны и холдинги, группы компаний, трудящиеся в области производства кулинарии, решили стратегические задачи, а также определились с форматом дальнейшего развития на рынке. Кризисные 2009-й и 2010 годы привели к селекции в профессиональной сфере по финансовому параметру. Вследствие упомянутых тенденций претерпела изменение и структура всего рынка. Упрощенная структура рынка общественного питания в России, которая сложилась к началу 2012 г., представлена на рис. 3.

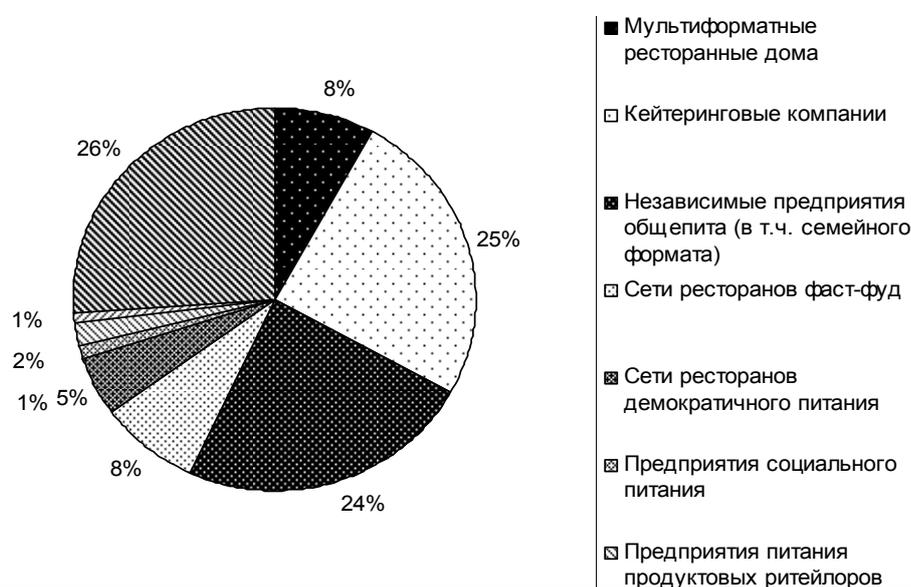


Рис. 3. Структура российского рынка общественного питания в 2012 году, %

На сегодняшний день рынок общественного питания представлен множеством заведений различного класса и направления, сетевыми компаниями, крупными международными игроками и одиночными предпринимателями.

Рынок общественного питания претерпевает большие изменения. За последние не-

сколько лет значительно увеличилось количество предприятий, улучшилось качество предлагаемого в них обслуживания. Столь бурное развитие рынка общественного питания, по мнению экспертов, стало возможно благодаря увеличению покупательной способности и росту деловой активности населения.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Современная сфера услуг // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2.
 2. За 3 года оборот российского общепита вырастет почти на четверть. – URL: <http://cateringconsulting.ru/news/za-3-goda-oborot-rossiyskogo-obschepita-vyrastet-pochti-na-chetvert/>
 3. Обзор российского рынка общественного питания. – URL: <http://marketcenter.ru/content/>
 4. Российский рынок общественного питания. Текущая ситуация и прогноз. – URL: <http://marketing.rbc.ru/>
-

E. M. Bakankova*

**Bakankova Elena, Assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti
bakankova_elena@mail.ru*

**METHODOLOGICAL INSTRUMENTS OF STUDYING
THE CATERING MARKET IN RUSSIA AND IN SAMARA REGION**

Keywords: catering, turnover of the Russian catering market, market structure.

Nowadays catering is considered one of the most promising areas of economic development, demonstrating the high level of profitability and short payback on investment. The article considers the Russian catering market and its structure; shows the dynamics of market growth in 2008-2012, particularly in Samara region.

© *Баканкова Е. М., 2013*

УДК 331.5

А. В. Гагаринский*

*Гагаринский Александр Владимирович, преподаватель
Самарский государственный технический университет, г. о. Самара
eyo080505@mail.ru

Ю. А. Брызгунова*

*Брызгунова Юлия Александровна, начальник отдела мониторинга
и статистики в образовании
Региональный центр мониторинга в образовании, г. о. Самара
belle-lorenca@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ТРУДА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: рынок труда, безработица, трудовой потенциал, экономическое развитие, профессиональная образовательная организация, малый бизнес, инвестиционное развитие, региональная политика.

Безработица среди молодых специалистов является объективной проблемой, препятствующей экономическому развитию региона. Отсутствие опыта работы и соответствующих практических профессиональных умений снижает уровень конкурентоспособности молодежи. Регулирование рынка труда молодых специалистов путем вовлечения в данный процесс всех заинтересованных сторон позволит снизить уровень напряженности в данной сфере экономики. Реальными мерами по решению данного вопроса могут служить развитие малого бизнеса, повышение инвестиционной привлекательности региона, создание регулярных баз прохождения практики молодыми специалистами.

Деятельность экономических систем всегда направлена на обеспечение достойного уровня жизни всем гражданам страны. Поэтому решение проблем эффективного функционирования рынка труда требует пристального внимания. Следует отметить, что высокий уровень безработицы среди молодых специалистов характеризует одну из самых актуальных проблем рынка труда в России.

В начале 2013 года в государственной службе занятости Самарской области на учете в целях поиска подходящей работы зарегистрированы 608 граждан в возрасте от 16 до 29 лет, из них 525 человек имеют официальный статус безработного. В общей численности безработной молодежи количество граждан, имеющих профессиональное образование, составляет 86,7% (рис. 1).



Рис. 1. Распределение численности безработных в возрасте от 16 до 29 лет по уровню образования, %

По численности безработных граждан лидируют экономисты различной специализации (72 чел.), на втором месте – инженеры и юристы различной специализации (по 70 чел.), на третьем – менеджеры различной

специализации (41 чел.), на четвертом техники различной специализации (33 чел.) и на пятом – учителя различных специализаций и психологи (по 19-20 чел.). Наибольшим спросом на рынке труда региона поль-

зуются специалисты рабочих профессий, нехватка которых среди безработной молодежи объясняется несоответствием получаемого образования потребностям рынка в рабочей силе [2].

Приведенные данные характеризуют лишь небольшую сторону проблемы занятости молодых людей. Кроме официально зарегистрированных безработных, следует помнить о большом количестве молодых специалистов, не сумевших найти работу по полученной профессии. Часть из них уезжает в другие регионы, что в общем неплохо для развития экономики в целом, другая часть пытается найти работу за рубежом, это в свою очередь негативно отражается на уровне человеческого капитала всей страны. Но, как правило, молодые люди, не сумевшие устроиться работать по профессии, вынуждены трудиться специалистами широкого профиля, работая продавцами-консультантами, администраторами, кассирами и тому подобное. Такое положение ведет к дефициту кадров во многих сферах экономики, таких как промышленность, сельское и лесное хозяйство, здравоохранение, образование, а также понижению инновационной активности региона.

Основой названных отрицательных процессов, происходящих на рынке труда, является отсутствие специализированной работы по профессиональному самоопределению

молодежи в образовательных организациях обоюбого образования. С введением единого государственного экзамена и установлением обоих правил приема в высшие учебные заведения учащиеся в процессе обучения должны ответить на вопрос не о том, «кем я хочу стать?», а о том, «какой предмет для поступления в вуз я могу сдать?». Таким образом, из-за отсутствия программ, нацеленных на помощь учащимся в выборе конкретной профессии, очевидным становится перекося в сторону гуманитарных наук. Это подтверждается тем, что ежегодно большинство выпускников общеобразовательных организаций Самарской области, выбирающих наиболее часто требуемые предметы для поступления в вузы (физика или обществознание), предпочтение отдают гуманитарному предмету (рис. 2) [3].

Реализация специальных программ по профессиональному самоопределению и ориентация педагогов на помощь учащимся в выборе верного профессионального пути позволит решить вопрос перекося между предметами гуманитарного и естественнонаучного циклов.

Однако проблемы рынка труда молодежи имеют более глубокий и широкий характер, на уровне общеобразовательных организаций решить их невозможно.

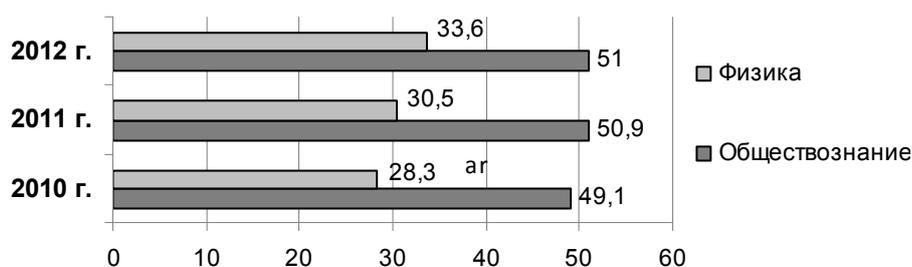


Рис. 2. Доля выпускников, выбравших данный предмет для сдачи

Другим наиболее сложным вопросом трудоустройства молодежи являются различия между требованиями работодателей и ожиданиями молодых специалистов. Предприятиям и организациям, как правило, требуются специалисты, имеющие определенный стаж работы и обладающие практическими навыками в той или иной профессиональной области, так как многие работодатели не хотят нести издержки на обучение и развитие неопытных работников.

В том случае, когда работодатель все-таки готов осуществлять соответствующие расходы и принять молодого специалиста, возникает другая проблема, связанная с невысокой оплатой труда молодежи. В свою очередь выпускники профессиональных учебных организаций, будучи уверенными в том, что диплом о высшем образовании является залогом высоких доходов в будущем, рассчитывают на более высокую заработную плату, чем ту, которую предлагают работодатели.

К решению данных противоречий необходимо подходить системно и вовлекать в данный процесс всех участников рынка труда, включая государственные органы власти [1].

Эффективными мерами по снижению напряженности на рынке труда молодых специалистов могут служить следующие действия (рис. 3):

1. Организация регулярных баз прохождения практики с целью получения навыков работы.

2. Создание благоприятных условий для развития малого бизнеса.

3. Повышение роли государства в увеличении инвестиционной привлекательности регионов.

Организация регулярных баз прохождения практики учащихся образовательных организаций на основе профессиональных договоров с крупными предприятиями и организациями региона позволит получить реальное представление о производственном процессе, практических навыках работы, возможности последующего трудоустройства путем включения в кадровый резерв. Ос-

новой для реализации данного направления должно послужить взаимное сотрудничество образовательных организаций, работодателей и учащихся. Профессиональные договоры должны заключаться на условиях взаимной ответственности всех заинтересованных сторон.

С 2008 года на территории Самарской области ведется активная деятельность органов государственной власти по развитию сферы малого предпринимательства. В 2012 году количество малых предприятий и организаций составило 31294. Органы государственной власти оказывают поддержку в области информационно-консультационных услуг по организации и развитию малого предпринимательства, предоставления поручительств по финансовым обязательствам, организации обучения, конференций, рабочих встреч и форумов по актуальным вопросам предпринимательской деятельности. Помимо государственной поддержки, необходимо реализовывать данное направление с помощью различных фондов поддержки малого предпринимательства [4].



Рис. 3. Схема мероприятий снижения напряженности на рынке труда

Повышение роли государства в увеличении инвестиционной привлекательности ре-

гионов должно базироваться на определенных принципах: обеспечение совершенной

законодательной базы для привлечения инвестиций, снижение неблагоприятных рыночных факторов, создание необходимой информационной и институциональной среды, развитие партнерства государства и бизнеса. Основным привлекательным фактором для вливания инвестиций в экономику региона должны служить благоприятные налоговые условия и преференции.

Несмотря на различные точки зрения ученых-экономистов относительно регулирования рынка труда, очевидным является то, что в условиях развития экономики эта об-

ласть более всего нуждается в поддержке и эффективном управлении. Состояние рынка труда не просто характеризует спрос и предложение на рабочую силу, оно выступает индикатором темпов экономического роста.

Поэтому управление занятостью является одним из важнейших направлений реализации экономической политики региона. Эффективное использование трудового потенциала молодых специалистов позволяет направлять его на инновационное развитие всех сфер экономики, повышать уровень благосостояния населения.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В. Проблемы формирования и возможности развития уровневого профессионального образования в современных условиях // Вестник ПВГУС. Серия Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 62-67.
2. Парамонова Т. Е., Скорикова О. Г. Оплата труда в Самарской области: уровень, динамика, дифференциация. Аналитическая записка // Самарстат. – 2012. – 26 с.
3. Информация о проведении и результатах единого государственного экзамена в Самарской области в 2011 году [Электронный ресурс] / Минобрнауки Самарской области. – Режим доступа: http://www.educat.samregion.ru/activity/EGE_itogi_2011/
4. Помощь предпринимателям [Электронный ресурс] / Управление информации и аналитики администрации г. о. Самара. – Режим доступа: <http://www.city.samara.ru/administration/dept/877>

A. V. Gagarinsky*

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

Yu. A. Bryazgunova*

**Bryazgunova Yulia, Head of Monitoring and Statistics in Education department Regional Centre for Monitoring in Education, Samara
belle-lorenca@yandex.ru*

MANAGEMENT MECHANISMS OF THE LABOR MARKET AIMED AT STIMULATION OF REGIONAL ECONOMIC GROWTH

Keywords: labor market, unemployment, labor potential, economic development, professional educational organization, small business, investment development, regional policy.

Unemployment among young professionals is a serious problem interfering with the economic development of the region. Lack of work experience and relevant professional skills reduces the competitiveness of young people. Regulation of the labor market of young professionals by engaging all the interested parties will reduce the level of tension in this area of economy. Small business development, increasing the investment attractiveness of the region and establishment of regular bases for practical training of young specialists may serve as effective measures to address this issue.

© Гагаринский А. В., Брызгунова Ю. А., 2013

УДК 339.9

Н. Н. Морозова***Морозова Наталья Николаевна, аспирант**Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону*

nata.dstu@yandex.ru

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Ключевые слова: интернационализация, интернационализации деловой активности предприятий, интернационализации бизнес-услуг, деловой туризм, конгресс-бюро.

Раскрывается современное представление сущности интернационализации бизнес-услуг делового туризма в рамках регионального туристического рынка, проводится анализ распространенных теоретических подходов интернационализации деловой активности предприятий. Сформулировано авторское определение интернационализации бизнес-услуг делового туризма. В результате проведенного анализа теоретического и практической составляющей процесса интернационализации бизнес-услуг в деловом туризме показано, что в современных условиях данная тенденция будет расти и углубляться.

Современные реалии мировой экономики, характеризующиеся усилением и углублением процессов глобализации, интернационализации производства товаров и услуг, переход к постиндустриальному (информационному) обществу создают новые условия для развития всей мировой экономики и отдельных отраслей социально-экономической структуры мирохозяйственных отношений. В условиях формирования деловой инфраструктуры, стимулирующей предпринимательскую активность в региональной среде, происходит кардинальный сдвиг интеграционного вектора развития экономики, где роль туризма на мировом рынке услуг усиливается с каждым годом. Отрасль туристических услуг развивается по своему, качественно новому пути в различных уголках мира, способствуя развитию и формированию положительного бренда регионов, территорий, городов, мегаполисов, конкретной страны, континента и всей мировой экономики в целом. Интегрируя в глобальное экономическое пространство, туристическая отрасль расширяет сферу своего географического, территориального, экономического, политического влияния. Здесь особую актуальность приобретает вопрос ограниченности внутренних рынков сбыта и факторов производства своих государств, испытывающих национальными предприятиями. Для поддержания конкурентоспособности и расширения масштабов производства деловая активность приобретает международную направленность. В

экономической науке этот процесс принято именовать интернационализацией деловой активности предприятия.

Актуальность исследования обусловлена переходом мировой экономики на современные инновационные принципы организации туризма, где происходит существенная реорганизация, обозначаются кардинально новые сегменты туристической индустрии. По нашему мнению, одним из таких относительно новых сегментов является деловой туризм, бизнес-туризм, МICE индустрия. Быстрое развитие, увеличение потока бизнес-туристов, количества бизнес-мероприятий обусловили интерес к вопросу интернационализации бизнес-услуг и бизнес-процессов делового туризма в условиях глобализации регионального туристического рынка.

Постановка задачи. Важным для понимания сущности делового туризма, по нашему мнению, является его определение, используемое в работе Александровой А. Ю. По мнению этого автора, деловой туризм выступает как вид туризма, «охватывающий путешествие со служебными целями без получения доходов по месту командирования». Александрова А. Ю. делает акцент на том, что в отличие от культурно-познавательного, исторического туризма, мотивацию к поездке определяет не сам турист, а непосредственно третье лицо или организация (руководитель, ассоциация, агентство по организации бизнес-туров), где бизнес-турист направ-

ляется по направлению совершения деловой поездки [1].

Согласно определению Всемирной организации по туризму (ВТО), «к деловому туризму относятся поездки для участия в съездах, обоих собраниях какой-либо организации дипломатического или иного характера, научных конгрессах и конференциях, производственных семинарах и совещаниях, ярмарках, выставках и международных салонах и другие служебные поездки (установка и наладка оборудования, заключение контрактов и т.д.)» [11].

По нашему мнению, наиболее точным здесь выступает определение, данное ВТО.

Быстроразвивающимся сектором мирового рынка делового туризма является MICE

индустрия, представляющая комплекс из четырех основных элементов: (Meetings – встречи, Incentives – поощрительные поездки/туры, Conferences – рынок конференций, Events/Exhibitions – крупные региональные, национальные, глобальные мероприятия/выставки). MICE – один из самых быстроразвивающихся, динамичных рынков мирового оборота туристических услуг.

Структура рынка индустрии встреч (MICE) представляет собой комплекс из трех основных участников рынка: покупатели, поставщики и посредники рынка, задействованные в процессе предоставления бизнес-туристам услуг MICE. Структура мирового рынка индустрии встреч (MICE) представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура рынка индустрии встреч (MICE)
(составлено автором по CBI Market Information Database • URL: www.cbi.eu, p. 12)

По данным ICCA [15], Международной ассоциации конгрессов и съездов, за 2002–

2011 гг. произошел рост числа ежегодно проводимых мероприятий в мире (рис. 2).

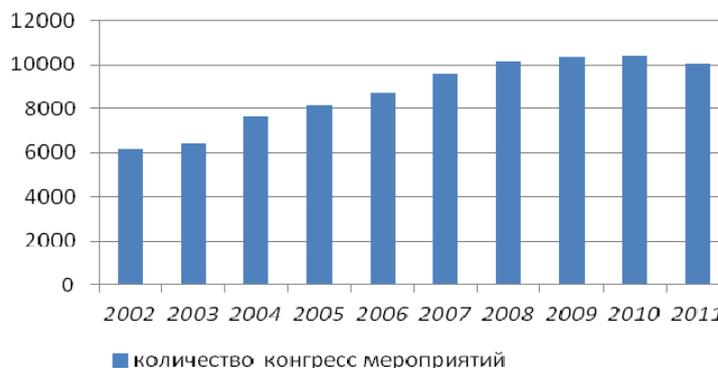


Рис. 2. Динамика мирового рынка конгресс-мероприятий, 2001–2011 гг.

Применительно к туристическим услугам, в данной статье особое внимание уделяется бизнес-процессам, бизнес-услугам в деловом туризме и вопросу их интернационализации.

Необходимо ввести определения понятий «интернационализация» и «интернационализация деловой активности предприятия».

Электронная энциклопедия «Википедия» трактует понятие «интернационализация» следующим образом: «от англ. «internationalization» – технологические приёмы разработки, упрощающие адаптацию продукта (такого как программное или аппаратное обеспечение) к языковым и культурным особенностям региона (регионов), отличного от того, в котором разрабатывался продукт» [7].

Процессы глобализации и международной конкуренции на рынке товаров и услуг ставят все большее количество национальных предприятий в рамки ограниченности внутренних рынков сбыта и факторов производства своих государств. В целях сохранения конкурентоспособности производимых товаров и услуг и расширения масштабов производства деловая активность предприятий приобретает интернациональную направленность. В науке этот процесс характеризуется интернационализацией деловой активности предприятия.

Проблемы интернационализации деловой активности предприятий привлекали внимание научных кругов уже в начале второй половины XX в.

Весомый вклад в изучение проблематики внесли такие западные экономисты, как Андерссон С., Норстрем К., Овиат Б., МакДугалл П. Их исследования направлены на построение теоретических моделей и стратегий интернационализации компаний, изучение вопросов превращения национальных фирм в транснациональные компании/корпорации (ТНК).

Исследованию вопросов интернационализации деловой активности российских компаний и становления на их основе ТНК посвящены работы Кузнецова А., Либмана А., Хейфеца Б. При этом ученые сосредоточили внимание в основном на анализе зарубежной деловой активности крупных сырьевых компаний, практически оставляя без внимания предприятия других отраслей экономики, в том числе проблематику формирования стратегий их интернационализации.

В отечественной экономической науке большое распространение получило определение интернационализации деловой активности предприятия, предложенное автором Данильченко А. В. [3], согласно которому под интернационализацией деловой активности предприятия понимается «перенос деловой экономической активности фирмы за пределы национального государства в форме экспорта товаров, услуг и капитала». Данная трактовка отражает специфику активной зарубежной деятельности предприятия.

Зарубежные ученые Велч Л. и Люстари Р. [13] предложили следующую трактовку понятия, согласно которой интернационализация деловой активности предприятия представляет собой «процесс возрастания вовлеченности фирмы в международную деятельность».

Данное определение является наиболее точным, лаконичным и вместе с тем носит достаточно обобщенный характер, включая в себя возможные проявления зарубежной деловой активности предприятия. Это понимание интернационализации деловой активности предприятия получило распространение и актуальность в работах западных исследователей.

Представив актуальные и наиболее точные, по мнению автора, определения интернационализации деловой активности предприятий, целесообразно в свете данного исследования ввести определение интернационализации бизнес-услуг делового туризма.

С учетом определения, данного Данильченко А. В., где интернационализация понимается как расширение сфер влияния предприятия за пределами национального рынка в форме экспорта товаров, услуг и капитала, интернационализация бизнес-услуг делового туризма представляет собой «процесс интеграции региональных, национальных бизнес-услуг деловой инфраструктуры туризма в единое мировое экономическое пространство, расширение территориальных возможностей организаций делового туризма за пределами национальной экономики».

Таким образом, сформулировав авторское определение понятия интернационализации бизнес-услуг делового туризма, рассмотрим изученный процесс на практике, на примере национального рынка туризма и российского региона – Ростовская область.

Национальный рынок туризма. Национальный потенциал развития туризма в Рос-

сии огромен как с точки зрения развития традиционного культурно-познавательного туризма, так и новых сегментов туристского рынка: деловой туризм, индустрия деловых встреч, MICE индустрия. Россия обладает достаточным стимулом для развития туризма, наличием природно-географических, историко-культурных, инфраструктурных ресурсов для позитивного, поступательного развития туристской отрасли, где функционирует достаточное количество туристических фирм, организаций, коллективных средств размещения (гостиницы, отели, конгресс-отели, конгресс-центры и т.д.) [2].

При этом современное состояние туризма в России и национально-региональных территорий характеризуется рядом особенностей, из них:

- слабая развитость туристской инфраструктуры региональных территорий по сравнению со столичными районами (Москва и Московская область, Санкт-Петербург);

- неравномерность развития туристских территорий;

- отсутствие стратегического плана управления бизнес-процессами в туризме.

При соответствующем уровне развития туристской, транспортной, социально-экономической инфраструктуры ресурсные возможности России позволят увеличить прием иностранных туристов, в большей степени ориентируя на бизнес, деловой сегмент путешествий в несколько раз.

Отсутствие скоординированных методов, программ развития, направленных на продвижение национальных территорий, регионов, с целью увеличения потока туристов, зарубежных инвестиций и капитальных вложений в развитие туристских дестинаций, отдаляет Россию в вопросе формирования положительного, привлекательного для инвестиционного развития, международных прибытий, а вследствие улучшения делового предпринимательского климата национальной экономики, интегрирующей в глобальное экономическое пространство.

Создание и продвижение регионального бренда является неотъемлемой частью повышения конкурентоспособности российских территорий с учетом ключевых и уникальных характеристик отдельных регионов. Именно поэтому при формировании региональной инфраструктуры, строительстве и обновлении конгрессных центров, создании конгресс-бюро в регионах следует учиты-

вать такой актуальный механизм развития отрасли, как международный маркетинг территории. Конгресс-бюро является движущей силой продвижения и процветания городов и регионов. Маркетинг города на рынке MICE индустрии не менее важен, чем на рынке культурно-познавательного туризма.

Конгресс-бюро призвано представлять все самое лучшее, что есть в городе, регионе или стране, в зависимости от его территориальной принадлежности, координируя предложения территориальных MICE-структур и усиливая тем самым позиционирование бренда территории в мире.

В данном исследовании остановимся на рассмотрении вопроса управления бизнес-процессами организации делового туризма как формы международных услуг в рамках отдельного региона с целью анализа влияния MICE на развитие национально-региональных туристских дестинаций в условиях глобализации мирового рынка туристических услуг. А именно, как функционирует и представлена организационно-управленческая структура, финансирование и менеджмент отдельного инструмента развития MICE индустрии, в данном случае конгресс-бюро, играя значительную роль в формировании бренда территории и бизнес-дестинации.

В структуре управления делового туризма с учетом современных форм менеджмента и бизнес-процессов конгресс-бюро является движущим звеном между потребителями и поставщиками деловых услуг. Деловой туризм как специализированная форма международных услуг играет особую роль в формировании положительного климата для развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) региона.

Необходимо дать определение понятию «конгресс-бюро» (Convention Bureau).

По данным информационного справочника «Роль конгрессного бюро в развитии конгрессной деятельности города/региона, принципы организации и функционирования: международный опыт и его значение для Санкт-Петербурга» [12], «Конгресс-бюро/ Конгрессное бюро – это некоммерческая организация, официально представляющая город/регион на рынке международных встреч, основными задачами которой являются:

- распространение информации о конгрессных возможностях города/региона на рынке международных встреч;

- привлечение в город/регион международных встреч;

- содействие планировщикам международных встреч при выборе места проведения мероприятий».

При профессиональном подходе продвижение бренда строится в большей степени с опорой на социальные связи внутри общества, на обмене информацией об уровне жизни, качестве управления и оказании государственных и муниципальных услуг жителям, о деловом климате города, региона. Здесь мы видим один из современных способов брендинга территории, а именно использование естественного процесса передачи впечатлений людьми, которые были непосредственными посетителями территории. Личное знакомство с территорией, формирование межличностных связей – эффективный инструмент повышения деловой и миграционной привлекательности региона. В этом отношении следует обратить внимание на развитие туристической отрасли, причем не только на традиционные виды туризма, связанные с отдыхом, лечением и развлечениями, а именно на деловой туризм, развитие выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности.

Решение этой задачи возможно при создании благоприятных условий для гостей и туристов – удобной транспортной инфраструктуры, хороших отелей разных ценовых категорий, привлекательных объектов культуры и объектов событийного туризма.

Торгово-выставочные площадки современного уровня, предназначенные в основном для проведения мероприятий МІСЕ индустрии и индустрии деловых встреч (Meetings Industry), мощное комплексное средство маркетинга для продвижения товаров и услуг, фирмы, отрасли, региона и национальной экономики. Именно МІСЕ-индустрия в большой степени стимулировала развитие экономики десятков стран, особенно Германии, США, Швейцарии, Японии, Гонконга, Тайваня, Южной Кореи [14].

Зарубежный опыт создания конгресс-бюро. В Европе развитие системы городских конгресс-бюро происходило последовательно. Первоначальный этап построения туристской инфраструктуры в странах, привлекательных с точки зрения туризма, начинался с создания агентства по туризму, позднее уже начали появляться городские туристические центры, оказывающие услуги, а так-

же продвигающие город как дестинацию для рекреационного отдыха. В процессе становления делового туризма, как перспективного и прибыльного сегмента отрасли, функция продвижения города как привлекательного направления для организации деловых мероприятий либо добавлялась к работе уже существующих агентств по туризму (как это было в случае с Конвеншн-бюро Абу-Даби), либо выделялась самостоятельная организация (на примере Конвеншн-бюро Вены и Дублина).

В европейской практике существует два основных подхода к организации конгресс-бюро. Первый заключается в организации данной структуры по инициативе и при поддержке местной власти: в этом случае конгресс-бюро существует как один из департаментов и полностью подчиняется местной администрации. Второй вариант – организация конгресс-бюро в формате государственно-частного партнерства.

Зачастую в стране существуют одновременно и национальные, и городские конгресс-бюро. Национальное конгресс-бюро является центральным контактом в стране для зарубежных организаторов МІСЕ-индустрии, собирает полную статистику о рынке индустрии встреч, продвигает страну как направление для организации деловых мероприятий на международном уровне, помогает повышать образовательный уровень игроков рынка, оказывает помощь местным игрокам в выходе на международный рынок, привлекает в страну крупные деловые мероприятия.

Содействие национального конгресс-бюро необходимо на первичном уровне, когда потенциальный зарубежный заказчик недостаточно информирован и слабо представляет уровень развития индустрии встреч в стране, для более детального его ознакомления желательно выходить на уровень городских конгресс-бюро. При небольших размерах страны или наличии значительного количества небольших городов, обладающих инфраструктурой для проведения деловых мероприятий, возможно ограничиться конгресс-бюро на национальном уровне. В большинстве европейских стран существуют национальное конгресс-бюро, представляющее возможности страны в целом, и конгресс-бюро столицы. Однако сейчас существует тенденция организации конгресс-бюро даже в небольших городах Европы.

Некоторые национальные конгресс-бюро играют вторичную роль по отношению к городским. Так, например, в Австрии, в Вене находится одно из лучших конгресс-бюро мира – «Vienna Convention Bureau», которое в свою очередь отвечает за продвижение страны на международном уровне. В свою очередь, в Польше, помимо национального бюро «Poland Convention Bureau», активно работают на международном рынке отдельные городские конгресс-бюро Кракова, Варшавы, Гданьска и Познани.

Особое значение и роль для конгресс-бюро и его работы, как и для любой бизнес-структуры, является его финансирование. Конгресс-бюро являются некоммерческими организациями, финансирование которых осуществляется за счет государственного бюджета и взносов частного бизнеса: так, например, «German Convention Bureau» финансируют администрации немецких городов с развитым рынком индустрии встреч, организаторы мероприятий, владельцы мест проведения, отели, туристические и инсентив-агентства, сервисные компании, а также такие крупнейшие компании и ассоциации, как Немецкий национальный совет по туризму, международная авиакомпания «Lufthansa German Airlines» и национальная железнодорожная компания «German Railways».

Согласно исследованию, проведенному ICCA [15], Международной ассоциацией конгрессов и съездов в 2012 г., структура распределения финансирования конгресс-бюро между государством и частным бизнесом составляет: в среднем 52% бюджета городских конгресс-бюро обеспечивает частный бизнес, а 48% финансируется городской или государственной казной, в том числе грантами.

С учетом представленного анализа международного опыта функционирования конгресс-бюро перейдем к рассмотрению регионального развития делового туризма, отражающего перспективность в развитии туристской дестинации, региона при формировании положительного, инвестиционного глобального бренда территории.

Неоднократно в средствах массовой информации, в отчетах отделов администрации г. Ростова-на-Дону и Ростовской области (РО), занятых в сфере туристской индустрии, публиковались данные, что коллективные средства размещения и иные объекты туристской инфраструктуры Ростова-на-Дону

больше ориентированы на бизнес-поток, чем на культурно-познавательный туризм. Учитывая конгрессный профиль регионального туристического кластера, ориентированный на бизнес-туристов, проведение большого числа событийных мероприятий, государственные структуры нацелены на реализацию комплекса мер по повышению инвестиционного климата и деловой привлекательности города Ростова-на-Дону и РО для российских и зарубежных деловых туристов. На прошедшей международной конференции «Деловой туризм как инструмент социально-экономического развития регионов», проводимой 6 апреля 2012 при поддержке АРО, конгресс-отеля «Дон-Плаза», участники обсуждали современные тенденции делового туризма МІСЕ и индустрии деловых встреч, пытаясь предложить единую концепцию/стратегию по повышению доли делового туризма, бизнес-миссий, бизнес-прибытий в регионах России.

Для подтверждения высокого потенциала в сфере делового туризма и претворения в жизнь целей в сфере развития туристской индустрии, РО необходимо создать туристический продукт, который мог бы удовлетворить потребностям бизнес-туристов. Для его создания, как в прочем и для реализации всех намеченных планов, связанных с развитием отрасли, необходимо разработать стратегию развития, по которой обоими силами проводили свою политику представители власти и бизнес-сообщества. Кроме этого, важным этапом на пути к увеличению бизнес-потока в Ростов-на-Дону и РО является обязательное создание конгресс-бюро для Юга России, которое призвано стать частью единого бренда территории.

Идея создания конгресс-бюро Ростова-на-Дону обсуждается уже несколько лет, необходимость создания такой структуры неоднократно подчеркивалась как зарубежными специалистами, так и представителями правительственных и деловых кругов города. Однако все предпринимаемые инициативы создать некий координационный орган по развитию конгрессной деятельности и продвижению города на рынке международных встреч носили разобщенный характер и не привели к появлению эффективной структуры для выполнения этих задач. В то же время некоторые бизнес-структуры городской индустрии встреч активно рассматривают проекты участия в строительстве кон-

грессных/конгрессно-выставочных/ конгрессно-гостиничных центров.

Результатом этих усилий должно стать создание официального конгресс-бюро города, «Rostov Convention Bureau», организованного и финансируемого по принципам, соответствующим мировым стандартам, с набором функций и задач, которые выполняют подобные структуры в других городах, являющихся значимыми центрами международных встреч.

К первоочередным задачам «Rostov Convention Bureau» можно отнести:

- анализ информации по конгрессным и туристическим возможностям региона по средствам единой системы бронирования отелей, базы данных по площадкам для мероприятий, кейтеринговым, транспортным, туристическим и другим компаниям и т.п.;

- продвижение региона на международных выставках, симпозиумах, конференциях, деловых встречах, создание мультязычного портала города в сети Интернет о бизнес-процессах региона, возможностях инвестирования, инфраструктурной базе делового туризма;

- организация инфо-туров по Ростову-на-Дону и РО для бизнес-сообщества;

- проведение собственных мероприятий, конференций, съездов по различным тематикам с целью привлечения гостей, бизнес-путешественников, инвесторов в регион для реализации последующих инвестиционных проектов и интеграции региона в мировое экономическое пространство.

Для эффективного развития международной конгрессной деятельности Ростова-на-Дону и РО необходимо объединение усилий всех участников индустрии встреч, при обязательном участии городской и региональной администрации во взаимодействии с бизнес-сообществом.

Интернационализация регионального рынка туризма. В Ростовской области приоритетным для развития является совершенствование деловой инфраструктуры и модернизация бизнес-процессов. Деловой туризм в Ростове-на-Дону, как административном, территориальном центре Ростовской области, развивается быстрыми темпами и имеет тенденцию к интернационализации за счет увеличивающегося потока иностранных бизнес-туристов.

Сложившиеся тенденции развития туристической сферы на региональном уровне, в

том числе с учетом ожиданий Сочинской зимней олимпиады 2014 г., формирования игровой зоны на территории Ростовской области (п. Порт-Катон) и на территории Краснодарского края в г. Анапе и предстоящего в 2018 году чемпионата мира по футболу (г. Ростов-на-Дону – один из городов-претендентов на проведение ЧМ – 2018), опосредуют необходимость коррекции ведения бизнеса в данном направлении.

Интеграция Донского бизнеса в глобальное экономическое пространство – не новый этап развития бизнеса в регионе. С учетом стратегически и экономически выгодного с точки зрения развития международной торговли и предоставления услуг иностранным партнерам, географического положения области Ростовская область всегда являлась активным участником внешнеэкономической деятельности, демонстрируя высокие показатели развития международных экономических отношений.

Однако событие, связанное с открытием Центра международной торговли (ЦМТ), прошедшее 19 марта 2013 года, стало весомым для дальнейшего плодотворного сотрудничества Ростовской области с зарубежными рынками и партнерами и закрепления имеющихся внешнеторговых отношений региона.

Ростов-на-Дону стал десятым городом российской Федерации, в котором создан ЦМТ, ставший частью сети ЦМТ в России и глобальной Ассоциации ЦМТ, объединяющей 300 центров в 100 странах мира.

Основопологающая цель центра – создание деловой инфраструктуры, стимулирующей предпринимательскую активность в регионе и способствующей интеграции бизнеса Юга России в единое мировое экономическое пространство.

Создание благоприятных условий для участия регионального бизнеса в международных экономических отношениях, инфраструктурном обновлении городских территорий, привлечении в регион новых инвестиций и компаний, активизации региональной торговли и увеличении мощности аэропортов и гостиниц является стимулом и фактором интернационализации бизнес-услуг делового туризма в условиях глобализации регионального туристического рынка.

Увеличение мощности аэропортов и гостиниц в Ростовской области является актуальным и приоритетным направлением раз-

вития деловой инфраструктуры, транспортного обеспечения региона.

В силу благоприятного инвестиционного климата, взаимодействия власти и бизнес-сообщества Ростовская область на сегодняшний момент в активе инвестиционных проектов имеет несколько объектов строительства, такие как:

- международный аэропортовый комплекс «Южный» – крупнейший инфраструктурный проект Ростовской области;

- отель «Sheraton Rostov-on-Don Hotel & Business Center» «5 звезд»;

- отель «HYATT REGENCY ROSTOV DON-PLAZA» «5 звезд» в рамках Международного конгрессного центра.

Строительство аэропортового комплекса «Южный» в Ростове станет одним из инфраструктурных проектов, вошедших в утвержденную премьер-министром Дмитрием Медведевым федеральную программу подготовки к проведению в России в 2018 году чемпионата мира по футболу.

Вышеперечисленные проекты обладают мультипликативным эффектом, оказывающим существенное положительное влияние

на развитие региональной экономики, интегрирующей в международные экономические отношения:

1. Строительство нового аэропорта высвобождает территорию ныне действующего аэропорта г. Ростова-на-Дону под перспективную застройку.

2. Транспортно-логистический комплекс аэропорта «Южного» способен взять на себя обслуживание мегаполиса, в который в перспективе превратится Ростов-на-Дону с городами-спутниками.

3. Реализация проектов «аэропорт-город» (бизнес-центры, логистика, ритейл и т. п.).

Построенный аэропортовый комплекс и сопутствующая инфраструктура, а также объекты деловой гостиничной инфраструктуры мировых отельеров-лидеров позволят создать сотни новых рабочих мест, повысят уровень инвестиционной привлекательности региона, способствуют увеличению туристического потока гостей и бизнес-туристов, что в свою очередь характеризует поступательный процесс интернационализации бизнес-услуг делового туризма на региональном уровне.

Список литературы

1. Александрова А. Ю. Международный туризм : учеб. пособие для вузов. – М. : Аспект Пресс, 2005. – 203 с.

2. Башмачникова Е. В., Рябова Е. В. Методика оценки эффективности управления планированием на предприятиях сферы туристических услуг // Вестник Национальной академии туризма. – 2008. – № 1 (5). – С. 33-36.

3. Данильченко А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. – Мн. : Изд-во Белорус. гос. ун-та, 2007. – 182 с.

4. Данильченко А. В. Современные направления развития теории интернационализации деловой активности предприятий / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин // Труды факультета международных отношений : науч. сб. – Мн. : Тесей, 2010. – Вып. 1. – С. 113-117.

5. В 2013 году продолжится активный рост международного туризма. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2013-01-29/v-2013-godu-prodolzhitsya-aktivnyi-rost-mezhdunarodnogo-turizma> (дата обращения: 30.06.2013).

6. В России официально открылся новый Центр международной торговли – ЦМТ Ростова-на-Дону [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.don-plaza.ru/ru/press/news/753/> (дата обращения: 30.06.2013).

7. Интернационализация. Материал из свободной энциклопедии «Википедия». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения: 30.06.2013).

8. Захаров А. Н., Игнатьев А. А. Опыт Финляндии в области развития индустрии туризма // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 2. – С. 13-25.

9. Илькевич Д. В Ростове-на-Дону решили развивать деловой туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cityreporter.ru/article/privlech-turista> (дата обращения: 30.06.2013)

10. Мугатина О. Конгресс-бюро за границей. Как дело организовано там? // ЭКСПО ВЕДОМОСТИ. – 2012. – № 2/3.

11. Отчет о ходе подготовки исследования по перспективам туризма на 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www2.unwto.org/sites/all/files/pdf/ce90_08_2030_study_r.pdf (дата обращения: 30.06.2013)

12. Роль конгрессного бюро в развитии конгрессной деятельности города/региона, принципы организации и функционирования: международный опыт и его значение для Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] // МОНОМАКС конгресс-сервис. – Режим доступа: www.monomax.org. (дата обращения: 30.06.2013)

13. Welch L. S. Internationalization: evolution of a concept' / L. S. Welch, R. Loustarinen // J. of General Marketing. – 1988. – Vol. 14. – № 2. – P. 36-64.

14. International Tourist Arrivals back at 2008 pre-crisis peak level // UNWTO World Tourism Barometer. 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.unwto.org/> (date accessed: 26.01.2013).

15. The International Association Meetings Market 2002-2011. Statistics Report 2002-2011. 64 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iccaworld.com/npps/story.cfm?nppage=3418> (дата обращения: 30.06.2013).

N. N. Morozova*

**Morozova Natalya, graduate student
of Don State Technical University, Rostov-on-Don
nata.dstu@yandex.ru*

INTERNATIONALIZATION OF BUSINESS TOURISM IN CONDITIONS OF INTEGRATION OF REGIONAL ECONOMY IN THE GLOBAL ECONOMIC SPACE

Keywords: internationalization, internationalization of company's business, internationalization of business services, business tourism, convention bureaus.

The article presents the modern idea of internationalization of business services related to business tourism in the regional tourism market. The work features the analysis of common theoretical approaches to the internationalization of company's business. The author gives definition of internationalization of business services in touristic sphere. The analysis of theoretical and practical components of internationalization of business services in tourism shows that in the present conditions, this trend will continue to grow and develop.

© Морозова Н. Н., 2013

МИКРОУРОВЕНЬ

Предприятия

УДК 657.1

С. В. Андреева*

**Андреева Светлана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный экономический университет, г. Самара
apollonia63@mail.ru*

ТИПИЗАЦИЯ УЧЕТНЫХ СИСТЕМ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: тип учетной системы, редуцированная учетная система, аллокативная учетная система, конверсионная учетная система, методология упрощения учета.

Рассмотрена проблематика формирования эффективных учетных систем малых предприятий. Представлена группировка малых предприятий, позволяющая выделить определенные типы их учетных систем. Определены особенности каждого типа учетной системы, состав структурных элементов и особенности функционирования. Обоснована необходимость методологического обеспечения упрощения учетной деятельности малых предприятий.

В современных условиях малые предприятия играют важнейшую роль в экономике страны, оказывая существенное влияние на темпы роста и структуру ее валового внутреннего продукта. В качестве главных преимуществ деятельности малых предприятий можно отметить их гибкость и приспособляемость к требованиям рынка, оперативное реагирование на запросы потребителя в специализированных и индивидуальных услугах. В то же время малым экономическим субъектам присущ более высокий экономический риск. Они весьма чувствительны к изменениям состояния бизнес-среды, испытывают трудности в ресурсном обеспечении, демонстрируют низкий уровень управления. Нестабильность и высокие риски, характеризующие функционирование малых предприятий, делают весьма актуальными для них вопросы совершенствования учетно-информационного обеспечения управленческой деятельности.

Теоретические и практические аспекты бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения малых предприятий исследовали в своих работах отечественные авторы Е. Ю. Астахова, Т. Н. Бабченко, В. А. Вартаваньян, М. А. Вахрушина, Н. В. Воскресенская, В. Р. Захарьин, В. Д. Новодворский, Л. В. Пашкова, Р. Л. Сабанин, О. И. Соснаускене, А. В. Шохнех и многие другие. Высоко оценивая значимость научных и практических результатов, достигнутых учеными и специалистами-практиками в сфере учетной

практики малых предприятий, отметим, что на сегодня проблематика в организации учетной деятельности малых экономических субъектов в полной мере не исчерпана.

Наиболее противоречивым и недостаточно исследованным аспектом в этой области мы считаем вопрос соблюдения малым предприятием определенного баланса между стремлением к предельной рационализации учета и необходимостью формирования качественной разнообразной учетной информации для обеспечения управленческой деятельности. Обзор научной и практической литературы выявляет альтернативность подходов к решению данного вопроса.

В рамках первого подхода особенности ведения учета на малых предприятиях (далее – МП) увязываются исключительно с необходимостью его всемерного упрощения: применением упрощенных форм ведения бухгалтерского учета, представлением упрощенной бухгалтерской финансовой и статистической отчетности, применением специальных налоговых режимов. В рамках второго подхода авторы обосновывают необходимость применения малыми экономическими субъектами достаточно сложных учетных методик и инструментов, направленных на устранение дефицита учетной информации в целях управления, повышения ее качества и достоверности.

Рассматриваемые подходы отражают характерные для современной учетной практики малых предприятий тенденции. С од-

ной стороны, это реализация малыми предприятиями предоставленных им возможностей по упрощению ведения учета и отчетности, обусловленная стремлением кардинального снижения издержек на административно-управленческую деятельность. С другой стороны – острая потребность МП в расширении объема и росте качественных характеристик формируемой учетной информации в целях поддержки процессов управления.

Мнения специалистов, оценивающих данные тенденции, весьма противоречивы. Одни из них указывают на необходимость еще большего упрощения ведения бухгалтерского учета. Например, В. Г. Гетьман считает, что в целях рационального расходования средств на постановку учета необходимо разрешить субъектам малого предпринимательства осуществлять ведение бухгалтерского учета по правилам налогового учета [1, с. 16]. Еще более радикальной позиции придерживаются представители бизнеса, выступающие за полное освобождение субъектов малого предпринимательства от ведения бухгалтерского учета [2]. Разумеется, в качестве обоснования в данных случаях рассматривается минимизация затрат МП на организацию и проведение учетной деятельности.

Другая группа специалистов оценивает последствия упрощения способов ведения учета на малых предприятиях крайне негативно. По их мнению, такая организация учетной деятельности приводит к неблагоприятным для МП последствиям, выражающимся в снижении качества и надежности учетно-информационного обеспечения управленческой деятельности. Соответственно, малая организация не может достоверно оценить свое финансовое положение и его динамику. Таким образом, налицо «противоречие между экономией затрат на ведение бухгалтерского учета и недостаточностью информационной базы для принятия экономических решений как внешними, так и внутренними пользователями информации» [3]. А. С. Бакаев отмечает, что упрощение учетной деятельности затрудняет реализацию функций бухгалтерского учета, являющегося системным источником учетной информации хозяйствующего субъекта, и, как следствие, «существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации заинтересованными внешними и, к сожалению, внутренними пользователями» [4].

Наличие альтернативных взглядов на степень упрощения учетной деятельности малых предприятий требует от последних определенных решений, направленных на установление баланса между величиной затрат на осуществление учета и полученных выгод в результате использования формируемых учетно-информационных ресурсов. В качестве методологической основы для реализации таких решений нами предлагается типизация учетных систем по критерию сложности их организации. Эффективность систем учетно-аналитического обеспечения зависит от специфики деятельности, особенностей и перспектив развития экономического субъекта. В зависимости от характеристик развития и уровня сложности систем управления совокупность малых предприятий можно условно классифицировать на следующие группы:

1 группа: малые предприятия, находящиеся на начальной стадии своего развития и проходящие период первичной адаптации к условиям бизнес-среды, а также малые предприятия, ориентированные на весьма небольшие масштабы деятельности;

2 группа: малые предприятия, прошедшие период первичной адаптации, достигшие определенной стабильности, но при этом не предусматривающие существенного роста масштабов своей деятельности;

3 группа: малые предприятия, преодолевшие этап начального становления, активно развивающиеся и демонстрирующие рост масштабов, усложнение и диверсификацию деятельности.

Перед собственниками и управленцами выделенных групп МП стоит разный состав предпринимательских задач, что определяет разные приоритеты в организации учетной деятельности. В соответствии с представленными выше группами малых предприятий предлагается осуществить типизацию учетных систем. Типизация (от гр. *typos* – отпечаток, образ) – это процесс сведения разнообразных явлений и/или объектов к небольшому числу их образцов определенных характеристик и признаков [5]. Выделенным группам малых предприятий будут соответствовать определенные типы учетных систем. Для их обозначения предлагается применение терминологии, отражающей сущностные характеристики типов учетных систем: редуцированная, аллокативная и кон-

версионная учетные системы малых предприятий.

Для первой группы МП в большей мере характерно стремление к минимизации затрат на осуществление учетной деятельности, а следовательно, к максимальной степени ее упрощения. Предельно упрощенная учетная система данной группы предприятий определяется нами как редуцированная. Термин «редуцированный» (от лат. *reducere* – приводить обратно, возвращать) применяют по отношению к организму или системе для обозначения процессов, приводящих к уменьшению в размерах, упрощению в строении, утрате функций [5]. В рамках редуцированной учетной системы малое предприятие организует ведение бухгалтерского и налогового учета. Предприятия стремятся максимально сблизить налоговый и бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет ведется с максимально возможным его упрощением. В частности, малые предприятия имеют право не применять ряд положений по ведению бухгалтерского учета, использовать кассовый метод признания доходов и расходов, формировать укрупненный рабочий план счетов. Микропредприятия имеют возможность ведения учета без использования двойной записи, что представляет собой отказ от основополагающего правила бухгалтерского учета.

В рамках редуцированной учетной системы приоритетное развитие получает налоговый учет. Это связано с тем, что малые предприятия в большей степени заинтересованы в грамотном урегулировании налоговых отношений с государством, чем в формировании бухгалтерской финансовой отчетности для внешних пользователей. Как следствие, бухгалтерский учет утрачивает свою системообразующую роль, фактически уступая ее налоговому учету. Для редуцированной учетной системы характерно также весьма слабое развитие управленческого учета, обусловленное невостребованностью учетных данных для нужд управления. Тем не менее, учитывая особенности деятельности малых предприятий первой группы, можно признать, что редуцированная учетная система является для них оптимальной, так как обеспечивает предельную рационализацию учетной деятельности – получение необходимого минимума учетной информации при всемерной экономии ресурсов на ее формирование.

Отметим, что большинство малых и микропредприятий осуществляют учетную деятельность именно в рамках редуцированной учетной системы. Это актуализирует вопросы методологического обеспечения процессов упрощения учетной деятельности. На практике малое предприятие старается закрепить в учетной политике как можно большее количество норм, направленных на упрощение бухгалтерского учета. При этом не оцениваются последствия применения таких норм, не осуществляется анализ их эффективности. В результате реальное упрощение учета не достигается. В качестве примера можно привести такие меры, как использование кассового метода учета доходов и расходов и отказ от применения двойной записи. В первом случае у малого предприятия возникает необходимость разработки дополнительных механизмов формирования учетной информации, отличающихся от традиционного порядка учета затрат и формирования себестоимости. Снижаются контрольные функции учета в силу отсутствия в нем полной информации об обязательствах организации и контрагентов. Во втором случае использование микропредприятием простой записи в целях ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности также не является оптимальным. Простая запись не позволяет осуществить балансовое обобщение информации об имуществе, обязательствах и капитале организации. Необходимы дополнительные мероприятия по трансформации учетных данных, полученных методом униграфической записи, в целях формирования бухгалтерской отчетности. Приведенные примеры показывают, что упрощение учетной деятельности МП не должно осуществляться путем привлечения как можно большего количества «упрощающих» норм без проведения предварительного анализа последствий их применения. Редуцированная учетная система МП, как и в случае с более сложными учетными системами, требует осознанного формирования. Ее построение не должно осуществляться стихийно – его следует рассматривать как своеобразный процесс совершенствования, требующий специального методологического обеспечения.

Малые предприятия второй группы в отличие от первой характеризуются определенной стабильностью, состоявшейся первоначальной адаптацией к условиям рынка.

Они, достигнув оптимального для себя объема деловой активности, не ориентированы на его значительное изменение и не планируют для себя кардинального усложнения деятельности. Перед системой управления рассматриваемых МП стоят задачи иного плана: противодействие стагнации деятельности, развитие конкурентных преимуществ, сохранение рынков продукции, достижение устойчивости финансового состояния. Это делает необходимым увеличение объемов и разнообразия формируемой учетной информации. В то же время предприятия второй группы также заинтересованы в минимизации затрат на учетную деятельность. В данном случае мы говорим о таком типе учетной системы, как аллокативная.

Термин «аллокация» (allocation – от лат. al – около, при и locatio – размещение) означает – распределение ограниченных ресурсов в соответствии с заданными целями [6, с. 19]. Сформированные предприятием ограниченные ресурсы аллокативной учетной системы – методологический, кадровый, технический – должны обеспечить формирование необходимой для целей управления учетной информации. Аллокативная учетная система характеризуется относительно простой структурой. Малое предприятие осуществляет ведение налогового и бухгалтерского учета на условиях их оптимальной интеграции, а также организует единичные, весьма слабо формализованные направления управленческого учета.

Малому предприятию, формирующему аллокативную учетную систему, необходимо обеспечить наиболее эффективное использование ее возможностей и ресурсов в целях оптимального учетно-информационного обеспечения управленческих процессов, т. е. так называемую аллокационную эффективность. На наш взгляд, основным направлением при этом должно стать как можно более полное использование возможностей бухгалтерского учета. Малое предприятие, осуществляя обязательное ведение бухгалтерского учета, должно рассматривать его не только как инструмент информационного обеспечения государства, но и как универсальный источник учетной информации для нужд собственного управления. Благодаря сплошному и взаимосвязанному отражению всех протекающих на МП процессов и явлений бухгалтерский учет позволяет формировать учетно-информационную модель производственно-

финансовой деятельности предприятия. Применение метода двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета позволяет контролировать правильность формирования показателей внутри самой системы бухгалтерского учета. Кроме того, соблюдение определенных принципов, допущений и требований позволяет с достаточной степенью уверенности рассматривать полученную посредством системы бухгалтерского учета информацию как полную и достоверную. Предприятие должно отказаться от чрезмерного его упрощения и стремиться усиливать результативность учетных бухгалтерских процедур. В рамках бухгалтерского учета МП может организовать достаточно глубокую аналитику по объектам учета, повысить оперативность формирования учетной информации, усилить контрольные функции. Аллокационная эффективность рассматриваемого типа учетной системы проявляется также в том, что подсистема бухгалтерского учета может брать частично на себя функции отдельных направлений управленческого учета. Разумеется, при этом должны учитываться свойственные бухгалтерскому учету ограничения. Таким образом, в условиях аллокативной учетной системы оптимальной политикой для малого предприятия в сфере учета является отказ от кардинального упрощения бухгалтерского учета и его позиционирование в качестве системообразующего элемента учетной системы.

Малые предприятия третьей группы демонстрируют увеличение масштабов деятельности – вплоть до перехода в разряд средних предприятий. Перспективы их развития связаны со значительной диверсификацией и усложнением деятельности. Предприятие сталкивается с необходимостью осуществления изменения и развития своих управленческих и организационных структур. Учетная система МП должна обеспечивать адекватную учетно-информационную поддержку управления по всем стратегическим направлениям развития. В данном случае учетную систему можно характеризовать как конверсионную. Данное определение основано на применении термина «конверсия» (от лат. conversion – изменение), означающего существенное преобразование, изменение условий [7, с. 160]. Конверсионная учетная система характеризуется более сложной структурой, чем аллокативная. Для нее характерно наличие следующих элемен-

тов: бухгалтерский учет, налоговый учет, отдельные направления управленческого учета, организуемые для информационной поддержки изменений в производственном и организационном развитии предприятия. В качестве особенностей функционирования указанных элементов отметим полное обособление бухгалтерского учета от налогового, достаточную формализацию отдельных направлений управленческого учета. Структура конверсионной учетной системы приближается к структуре полноценной функционально-ориентированной учетной системы средних и крупных предприятий, реализующей комплексное учетное обеспечение предметных областей управления в соответствии с основным бизнес-процессом организации и в разрезе специальных направлений менеджмента [8, с. 82].

Предложенная нами типизация учетных систем позволяет малому предприятию обосновать выбор учетной системы, наиболее приемлемой для соответствующего этапа своего развития. Выделенные группы малых предприятий и соответствующие им по сложности типы учетных систем позволяют осуществить оптимальное для каждого пред-

приятия согласование тенденций упрощения и усложнения учетной деятельности. Это позволит обеспечить достаточный уровень учетно-информационной поддержки деятельности малых субъектов экономики на основе принципа рациональности. Данный подход, учитывающий специфику деятельности, особенности и перспективы развития малых экономических субъектов, органично вписывается в современную концепцию развития информационного потенциала предприятия [9, с. 134] и позволяет малому предприятию своевременно осуществлять мероприятия по совершенствованию учетной системы и развитию ее потенциала. При этом вопросы, касающиеся степени упрощения учетной деятельности малых предприятий, необходимо решать весьма взвешенно, не допуская дефицита необходимой для реализации управленческих функций учетной информации. Развитие учетной системы малого предприятия должно осуществляться на основе сбалансированного функционирования различных направлений учетной деятельности при условии сохранения бухгалтерским учетом роли системообразующего элемента.

Список литературы

1. Гетьман В. Г. Бухгалтерский учет в России: проблемы совершенствования его концептуальных основ и подготовка кадров // Все для бухгалтера. – 2012. – № 6. – С. 2-201.
2. Вести нельзя помиловать. Клерк.Ру. – URL: <http://www.klerk.ru/persona/319025/> (дата обращения: 01.07.2013).
3. Санникова И. Н., Ласкина М. В. Формирование и анализ отчетности субъектов малого предпринимательства // Бухгалтер и закон. – 2009. – № 8.
4. Бакаев А. С. О роли бухгалтерского учета в инновационной экономике // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 5.
5. Общий толковый словарь русского языка. – URL: <http://tolkslovar.ru> (дата обращения 14.07.2013).
6. Словарь по экономике : пер. с англ. / под ред. П. А. Ватника. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 752 с.
7. Райзберг Р. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцев Е. Б. Современный экономический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
8. Андреева С. В. Концепция функционально-ориентированной учетной системы организации : монография. – Самара : Изд-во Самарск. гос. аэрокосм. ун-та, 2011. – 196 с.
9. Королева Е. И. Управление развитием информационного потенциала промышленного предприятия // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – № 1 (21). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 134-137.

S. V. Andreeva*

**Andreeva Svetlana, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Economic University, Samara
apollonia63@mail.ru*

CLASSIFICATION OF ACCOUNTING SYSTEMS FOR SMALL BUSINESSES

Keywords: type of accounting system, reduced accounting system, allocative accounting system, conversion accounting system, methodology of accounting simplification.

The article considers the problems of the development of effective accounting systems for small businesses. A group of small businesses was chosen to identify certain types of accounting systems. The author has defined the features of each type of accounting system, the composition of the structural elements and operational features. The research proves the necessity of methodological support of accounting simplification for small businesses.

© Андреева С. В., 2013

УДК 338.1

Г. В. Егорова*

**Егорова Галина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
egorova--gv@yandex.ru*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ, МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: модели, подходы, механизмы, концепции, организационное развитие, алгоритмическая модель, трансформации.

Выделение существенных параметров системы позволяет выделить подходы и сформировать алгоритмическую модель организационного развития. При этом управление системой рассматривается как осуществление переходов между ее устойчивыми состояниями. Модель должна отражать зависимость уровня развития организации от затрат на ее организационное развитие. Непоследовательная трансформация без объективного учета внешних и внутренних предпосылок развития приводит лишь к неэффективным затратам на организационное развитие. При данной постановке вопроса алгоритмического моделирования организационного развития предполагается использование логистической концепции и концепции кругооборота.

Развитие нового типа социально-экономических отношений в нашей стране повлекло за собой необходимость формирования новых моделей, механизмов, способов, приемов управления, прежде всего для нужд практики рыночной экономики. При этом нужно различать подходы к управлению развитием по тем обязательным параметрам, которые определяют характер реализации процесса управления – планирования, организации, координации, мотивации и контроля. Можно выделить следующие существенные параметры выделения различий подходов к управлению развитием: ориентация управления, субъект управления развитием, интегрированность объекта и субъекта управления, тип реагирования управления на изменения.

Первый существенный параметр различий – субъект управления развитием – позволяет установить роль и степень взаимодействия в процессе управления субъекта и объекта управления. Это позволяет выделить административный подход к управлению и партисипативный или участвующий подход. Ориентация управления как признак позволяет установить направленность управления на процесс или на цель-результат. Ориентированное на процесс управление не обеспечивает в инновационной деятельности достижения четко ожидаемого конечного результата и ограничивается предполагаемым результатом в отличие от целевого

подхода. При целевом управлении разрабатывается и реализуется то нововведение, которое позволит получить запланированный результат.

Интегрированность субъекта и объекта управления – третий признак различия подходов к управлению развитием – позволяет выделить автономный и системный подходы. Автономное или независимое от друга освоение новшеств характеризуется отсутствием целостного проекта и, соответственно, взаимосвязанных действий инновационного развития. Системное управление дает разработку инновационного проекта развития организации и программы его реализации, в которой каждое частное новое введение служит реализации цели. Тип реагирования управления на те изменения, которые требуют управленческих решений, выделяет пару типов управления: реактивное и опережающее. Опережающее управление должно рассчитывать реальные достижимые результаты, а также своевременно предвидеть возникновение факторов, мешающих достижению целей, и реагировать на них до того, как их действие приведет к негативным последствиям. Реактивный тип управления характеризуется реагированием на уже случившееся. В отличие от реактивного опережающее управление реагирует не на сбой, а на их предупреждение, на выявление системных ошибок. Отсюда следует

знать, что ни один из подходов не является идеальным.

В современных условиях наиболее актуальным является подход к управлению развитием, основывающийся на принципах партиципативного, целевого, опережающего системного управления. При данном подходе к разработке планов и целей их реализации предшествует системный анализ состояния организации, обычно в который входит весь коллектив. Стиль руководства основан не на принуждении к участию в работе по развитию организации, а на стимулировании [1]. Наиболее частой ошибкой в управлении бывает попытка построения управления развитием только после соблюдения порядка в оперативном контуре.

Стратегическое планирование организацией при этом, по сути, понимается как оперативное, лишь увеличивая плановый период до трех-пяти лет. Однако задачи, методы и инструменты управления развитием конкретно отличаются от инструментов оперативного управления. Управление системой мы можем рассматривать как осуществление переходов между ее состояниями. При этом под состоянием понимается нечто устойчивое, то есть параметры, которые его характеризуют, принимают некие стационарные, неизменные во времени значения. Однако каждая система подвергается случайным (или целенаправленным) воздействиям со стороны окружающей среды. В этом случае система, будучи выведенной из определенного равновесного или стационарного состояния, обладает способностью «самопроизвольно» вернуться к стационарным характеристикам, то есть в рассматриваемое состояние. Причем говорить о состоянии системы имеет смысл только в том случае, когда это состояние имеет границы устойчивости, то есть при малом изменении своих параметров система останется все в том же состоянии.

В однокомпонентной модели разные сценарии управления системой, разные сценарии ресурсообеспечения позволяют достичь устойчивого перевода системы в новое состояние. Важные практические задачи не будут иметь такой простой вид, однако общая методология их решений традиционна: сначала необходимо подобрать подходящую модель системы, а затем сформировать для нее базовую математическую либо алгоритмическую модель. Далее исследуются разные способы управления, которые могут быть

осуществлены в рамках этой модели. С этой целью необходимо явно выделять те допущения, которые были положены в основу базовой модели, и исследовать возможные отказы и варианты изменения предполагаемой модели системы и управления этой системой. Модель должна отражать зависимость уровня развития организации от затрат на ее организационное развитие. Под затратами на организационное развитие понимаются затраты на мероприятия организации, которые обязана осуществлять организация для управления развитием и преодоления кризисных точек. Составление бюджетов, смет на развитие бизнес-процессов позволяет выявить затраты. Кроме этого, затраты на организационное развитие могут делаться и неявно, например путем привлечения к преобразованиям сотрудников без соответствующего учета этих затрат. Кроме своих затрат, в состав затрат на организационное развитие может войти оплата сторонним организациям, например, за информационное и программное обеспечение поддержки процесса управления, обучение управленцев, управленческий консалтинг.

Преобразования в управлении развитием организации предполагают улучшение системы управления посредством последовательных поэтапных преобразований. Характерными чертами уровней развития организации являются следующие: назначение, миссия существования организации; структуризация; оптимизация бизнес-процессов деятельности; реализованная бизнес-идея; рациональное управление потенциалом организации; рациональное управление нематериальными активами организации. Затраты, выделяемые на создание и улучшение системы управления, дают возможность поочередно реализовать следующие результаты: оптимизировать операционную деятельность; создать бизнес; создать гибкое стратегическое управление на регулярной основе. Для перехода с этапа «назначение, миссия существования организации» на этап «реализованная бизнес-идея» необходимыми затратами являются затраты на реализацию бизнес-идей или оказание услуг.

На этапе «структуризации» осуществляются затраты на создание организационных стандартов управления с регламентацией деятельности, на их рационализацию. При этом должно быть обеспечено соответствие организационно-распорядительной документации

фактическому распределению функций между организационными структурами организации. На этом этапе необходимо заложить в стратегической подсистеме управления элементы выбора наиболее эффективного позиционирования организации и постановки корректных целей.

Оптимизация бизнес-процессов (как продуктивных, так и обеспечивающих) на данном этапе должна носить регулярный характер. Помимо оперативной деятельности важно оптимизировать финансово-экономический, маркетинговый, организационно-управленческий анализ. Вместе с тем эффективное управление потенциалом предполагает наличие развитой функции мотивации, эффективное распределение полномочий по принятию управленческих решений на средний уровень менеджмента в компетентных рамках. Затраты по трансформации на этап эффективного управления нематериальными

активами предполагают трансформацию внимания на сокращение издержек – перенос акцента с оптимизации собственных издержек на издержки потребителя.

Любая трансформация вызывает необходимость оценки эффективности затрат и управления затратами. Нужно отметить, что в частых случаях затраты на организационное развитие совсем не производятся: при отсутствии существенных внутренних и внешних предпосылок к изменениям, при отсутствии эффекта, при отсутствии средств. Для большинства же организаций, работающих в динамично развивающейся среде, трансформации, управление развитием, управление инновациями актуально. При этом необходимо преодолевать кризисные точки не только без потерь, но вовремя осуществлять преобразования, исключая само появление кризисов.



Рис. 1. Алгоритмическая модель этапов и методов организационного развития

Предложенная алгоритмическая модель выделения этапов преобразований (рис. 1) помогает оптимально производить затраты на организационное развитие, последовательно возвышая качество системы управления. Непоследовательная трансформация через уровень без объективного учета внут-

ренних и внешних предпосылок развития приводит лишь к неэффективным затратам на организационное развитие. Наиболее распространенной ошибкой в современной практике является попытка оптимизации бизнес-процессов без должной разработанности функционала.

Оптимизация бизнес-процессов может принести существенный эффект. Но своевременность и возможность применения этой технологии определяется объективной оценкой затрат на оптимизацию и описание бизнес-процессов и, что наиболее существенно, наличие существенных и важных управленческих функций – анализ, прогнозирование, планирование, организационное регламентирование, нормирование и инструктирование. Бизнес-процесс не может быть успешно реализован без эффективного его содержания. Отсутствие системной проработки функционала обычно приводит к результатам оптимизации бизнес-процессов, в которых в лучшем случае улучшается лишь часть локальных процессов. Переход на новый этап не происходит, усиливается сопротивление персонала. Таким образом, для реализации целей организационного развития требуется целостное и регулярное стратегическое управление изменениями, объединяющее преобразования функционально-организационной структуры, с учетом ценностной ориентации персонала. Регулярное улучшение системы стратегического и оперативного управления в организационном развитии дает организации возможность с наименьшими затратами осуществлять переход на новый этап своего развития. Вместе с тем каждый этап организационного развития вызывает необходимость использования специфических, характерных только для данного этапа методов управления и механизмов совершенствования системы управления. Использование на данном конкретном этапе методов и механизмов, присущих более высокому уровню развития, не дает нужного эффекта.

Предлагаемая алгоритмическая модель открывает возможности субъекту управления реально оценивать закономерности кризисных явлений, преодолевать шаги путем организации регулярного управления, а также принимать эффективные управленческие решения по развитию организации и затратам на развитие. При данной постановке вопроса алгоритмического моделирования организационного развития несомненный интерес представляет использование логистической концепции, что позволяет выявить и задействовать значительные резервы для экономического роста и трансформации организации.

Использование логистических систем занимает особое место в управленческой идеологии. Логистическая система – это адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные специфические функции, а в данном конкретном случае – функции по обеспечению трансформаций в организационном развитии. В основу формирования логистической системы положены принципы: последовательность продвижения по этапам преобразования системы; согласование финансовых, ресурсных, информационных и других характеристик проектируемых систем; отсутствие конфликтов между целями отдельных подсистем и целями всей системы. Анализ содержательных трактовок логистической концепции позволяет в контексте исследования использовать такие логистические концепции, как концепция «быстрого реагирования»; концепция логистической стратегии. Одновременно в соответствии с воспроизводственным подходом необходимо использовать на практике концепцию кругооборота. Она предполагает изменение приоритетов в процессе взаимопревращений всех элементов организационной деятельности по развитию и стратегической деятельности. В соответствующих случаях эта концепция отражает совмещение спонтанно-ресурсной и рационально-целевой стратегий развития предприятия.

Организационное развитие представляет собой не отдельные события, а динамичный процесс, для которого используется следующий порядок процедур постоянно повторяющегося экспериментирования:

- 1) диагностика конкурентного поля;
- 2) разработка проектного варианта операционных и рыночных сценариев в текущей перспективе;
- 3) создание стратегической подсистемы;
- 4) установление и уточнение взаимодействий с внешней средой (по горизонтали и вертикали);
- 5) быстрый рост масштабов наиболее успешных вариантов развития.

Основными инструментами управления при организационном развитии становятся инструменты управления, которые предполагают получение или преобразование знаний, являются инструментами управления развитием, поскольку означают не приспособление к настоящему или прогнозируемому будущему, а переход управления в творческую фазу, являющуюся созданием буду-

шего. При этом задачей является не только получение знания и его перевод в организационную форму, но особым образом создание и использование системы перемещения знаний из организационной формы, где они

обычно являются теоретическими, в область конечного продукта и результата организации, в которую они «встроены» и предлагаются потребителю.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – 2011. – № 10. – С. 810.
2. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и прикладные модели : учеб. пособие / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, Д. М. Дайитбегов. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 391 с.
3. Кузнецов А. В. Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие для студ. эконом. спец. вузов / А. В. Кузнецов, Н. И. Холод, Я. Н. Жихар и др. – Мн. : БГЭУ, 2000. – 412 с.
4. Морган Г. Имиджи организации. Восемь моделей организационного развития : пер. Н. Лапиной. – М. : Вершина, 2006. – 416 с.

G. V. Egorova*

**Egorova Galina, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
egorova--gv@yandex.ru

METHODOLOGICAL APPROACHES, MODELS AND METHODS OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

Keywords: models, approaches, mechanisms, concepts, organizational development, algorithm model, transformations.

Defining substantial system parameters helps to find suitable approaches and formulate algorithm model of organizational development. System management is considered as realization of transitions between its stable states. The model must reflect the dependence of organization development level on the expenses on its organizational development. Inconsequent transformation without objective consideration of external and internal prerequisites of development leads only to inefficient expenses on organization development. Suggested approach to algorithm modeling of organization development implies the use of logistics concept and the concept of circulation.

© Егорова Г. В., 2013

УДК 658

Н. А. Куфтырева*

*Куфтырева Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
 Дзержинский политехнический институт Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева, г. Дзержинск
 kuftyreva_n@rambler.ru

РАЗРАБОТКА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ НАБОРА КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ТЕКУЩЕГО ИННОВАЦИОННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: принцип, инновация, предприятие, показатель, соответствие.

При проведении оценки текущих позиций предприятия и перспектив его развития с целью определения его инновационной ориентированности предлагается воспользоваться методом анализа, основанным на оценке текущего инновационного состояния и перспективы развития предприятия. Для этого предлагается использовать набор критериев оценки текущего инновационного состояния и перспектив развития. Формирование набора критериев рекомендуется проводить на основе определенных принципов.

При проведении оценки текущих позиций предприятия и перспективы его развития с целью определения его инновационной ориентированности предлагается воспользоваться методом анализа, основанным на оценке текущего инновационного состояния и перспективы развития предприятия. Для этого предлагается использовать набор критериев оценки текущего инновационного состояния и перспективы развития. Формирование набора критериев, необходимого для расчета интегральных показателей текущего состояния предприятия и перспективы его развития, что в дальнейшем используется для определения местоположения бизнес-единицы в стратегической матрице, рекомендуется проводить на основе следующих принципов:

1. Принцип полноты охвата функциональных областей с учетом инновационной составляющей.

Показатели должны всесторонне характеризовать деятельность предприятия:

- учитывать ресурсную базу путем оценки финансовых, социальных, экономических показателей;
- учитывать гибкость менеджмента к принятию нововведений;
- оценивать внешнее инновационное окружение предприятия (степень инновационности вида экономической деятельности, инновационное развитие региона).

2. Принцип полноты охвата с учетом инновационной составляющей во временном аспекте.

Выбранные критерии оценки должны основываться на событиях прошлого, настоящего и будущего с точки зрения инновационного развития предприятия.

3. Принцип актуальности с учетом динамичности среды.

Критерии оценки могут меняться и корректироваться в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды предприятия. При расчете показателей соответствия необходимо учитывать актуальность исходной информации путем своевременности внесения поправок.

4. Принцип учета инновационного фона.

Инновационный фон – это совокупность текущих внешних факторов, влияющих на дальнейшее развитие объекта исследования. Данные инновационного фона выражаются такими же показателями, как и характеристики исследуемого объекта.

В данном случае предлагается использовать следующие аспекты инновационного фона:

- степень инновационности вида экономической деятельности в целом по РФ, т. к. именно этот показатель характеризует привлекательность отрасли для потенциального инвестора;
- степень инновационного развития региона, т. к. инновационная политика региональных властей часто имеет решающее значение при принятии решения о реализации инновационного проекта.

Фоновые данные охватывают тот минимум факторов, которые оказывают наиболь-

шее влияние на тенденции и перспективы развития объекта исследования.

5. Принцип соответствия целям исследования.

Основой для выбора критериев оценки инновационной активности должна стать цель проведения исследования, в данном случае это определение степени инновационной активности предприятия.

6. Принцип инновационной ориентированности.

Предполагает не только учет показателей, характеризующих текущее производственно-экономическое состояние предприятия, но и нацеленность на инновационное развитие в будущем. Ориентированность на инновационный путь развития характеризует осуществление мероприятий по подготовке персонала, предполагаемый период проведения работ по внедрению инноваций, наличие персонала, занятого в НИР и НИОКР.

7. Принцип измеримости показателей, характеризующих инновационное развитие.

Ценность заключается в измеримости самых важных для предприятия инновационных процессов и результатов инновационной деятельности. Предложенные для оценки показатели должны иметь количественную характеристику (желательно выраженную в относительных показателях).

8. Принцип определения границ по каждому сегменту бизнеса.

Поскольку предприятие может иметь в рамках своего экономического развития несколько видов деятельности, не сопряжен-

ных друг с другом, следует учитывать то обстоятельство, что перечень предложенных показателей должен обладать свойством реализуемости (расчетности) в рамках каждого сегмента бизнеса предприятия.

Реализация данных принципов формирования набора показателей предполагает, что они должны обладать следующими характеристиками:

- не противоречить целям оценки, направленным на характеристику внешнего и внутреннего окружения предприятия;
- характеризовать все сферы деятельности предприятия;
- характеризовать текущую и перспективную деятельность предприятия;
- давать возможность отслеживать текущие изменения в системе управления, ориентированной на достижение стратегических целей;
- предполагать достаточность внешних и внутренних источников информации, необходимых для их расчета;
- существование сопоставимости с различными инструментами и методиками.

Выявленные принципы и их характеристики являются основополагающими при формировании набора показателей, используемых в построении стратегической матрицы, определяющей инновационную ориентированность предприятия. В таблицах сформированы наборы показателей, характеризующие текущее состояние (табл. 1) и перспективы развития предприятия (табл. 2) с позиций инновационной ориентированности.

Таблица 1

Критерии текущего состояния

	Наименование критерия	Показатель соответствия
1	Уровень платежеспособности	Коэффициент текущей ликвидности
2	Состояние материальных активов	Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью
3	Вид внедряемых инноваций	Удельный вес выручки от внедрения соответствующего вида инноваций в общей выручке предприятия
4	Объем работ над проектами в ретропериоде	Коэффициент внедрения новой продукции
5	Тип проектного финансирования	Коэффициент финансирования
6	Уровень эффективности деятельности	Показатель рентабельности продаж

Таблица 2

Критерии перспективы развития

	Наименование критерия	Показатель соответствия
1	Перспектива развития с учетом инновационной составляющей	Кол-во лет
2	Принятие руководством новой системы управления в целом	Данные анкетирования
3	Степень инновационного развития региона	Показатель доли инновационной продукции в ВРП

Продолжение табл. 2

	Наименование критерия	Показатель соответствия
4	Степень инновационности вида экономической деятельности	Сводный показатель инновационной активности
5	Мероприятия по повышению квалификации работников	% обучающихся
6	Инновационная ориентированность	Коэффициент персонала, занятого в НИР и НИОКР

Каждому из выбранных критериев предлагается соответствие показателя с разбиени-

ем его возможных значений по уровням (высокий, средний, низкий уровень показателя).

Список литературы

1. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 295 с.
2. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 412 с.

*N. A. Kuftyreva**

**Kuftyreva Natalya, PhD in Economics, Associate Professor of Dzerzhinsky Polytechnic Institute of Nizhni Novgorod State Technical University of R. E. Alekseev, Dzerzhinsk
kuftyreva_n@rambler.ru*

**PRINCIPLES OF FORMING THE CRITERIA FOR EVALUATION
OF THE CURRENT INNOVATIVE STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS
OF THE COMPANY**

Keywords: concept, innovation, company, indicator, correspondence.

The article describes the use of the analysis method based on the assessment of the current innovative state and development prospects of the company. Such method is applied for the assessment of the current position and the development prospects of the company in order to determine its innovative orientation. The author proposes to use a set of criteria for assessing the current state and prospects of innovative development of the company. It is recommended to form the set of criteria based on the defined principles.

© Куфтырева Н. А., 2013

УДК 336.6

А. В. Пихтарева*

*Пихтарева Анна Владимировна, ассистент

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

kaf_fin@tolgas.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОРПОРАЦИИ

Ключевые слова: корпорация, финансовая устойчивость, диагностика, внешние и внутренние факторы, SWOT-анализ.

Предложен подход к проведению диагностики финансовой устойчивости корпорации. В научной литературе рассматривается несколько подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия, отличающихся от метода финансовых коэффициентов, в котором отмечаются существенные недостатки в части как методики их расчета, так и обоснованности нормативных значений. Проведение диагностики финансовой устойчивости корпорации позволяет исследовать его финансовую устойчивость с разных сторон и выявлять причины негативного воздействия на любом этапе, что дает возможность своевременно разрабатывать мероприятия по повышению финансовой устойчивости.

Деятельность корпораций в современных экономических условиях является объектом исследования участников рыночных отношений, интересующихся результатами функционирования работы данного хозяйствующего субъекта. Успешное функционирование корпорации в современных условиях экономики зависит от уровня устойчивости его финансового состояния. Финансово устойчивая корпорация имеет ряд преимуществ перед организациями аналогичного профиля в получении кредитов, привлечении инвестиций, в выборе контрагентов и подборе квалифицированного персонала. Финансовая устойчивость дает возможность корпорации уменьшить зависимость от влияния изменений рыночной конъюнктуры и, следовательно, снизить риск вероятности наступления банкротства. В связи с этим стратегической

целью деятельности любого предприятия и корпорации является обеспечение его финансовой устойчивости.

Корпорации обладают рядом отличий особенностей от других организаций, поэтому традиционный анализ финансовой устойчивости с помощью абсолютных и относительных показателей не способен оценить уровень финансовой устойчивости корпорации. В данной связи предлагается провести диагностику финансовой устойчивости корпорации, включающую в себя исследование всех необходимых аспектов. Прежде чем сформировать этапы проведения диагностики финансовой устойчивости корпорации, целесообразно рассмотреть подходы различных авторов на экономическую сущность диагностики (диагностического анализа) в исследовании предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Методические подходы к понятию «диагностика» в исследовании предприятия

Авторы	Сущность диагностического анализа	Источник
С. Б. Барнголец, В. М. Мельник [1]	Экономическая диагностика как комплексный метод предшествующего (прогностического) анализа	Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2003. – С. 65-66
Ю. И. Черняк [8]	Комплекс методов, направленных на совершенствование отдельной организации или предприятия, использующий понятийный аппарат теории систем, носит название метода диагностики	Системный анализ в управлении экономикой. – М. : Экономика, 1975. – С. 150-162
Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, Е. А. Сучков [7]	Достижение цели предполагает оценку хозяйственных процессов, их диагностику, т. е. определение влияния различных факторов на результат (установление взаимосвязи и взаимообусловленности), а также прогнозирование их развития	Теория экономического анализа : учеб.-метод. комплекс / под ред. Н. П. Любушина. – М. : Юристъ, 2002. – С. 19-23

Продолжение табл. 1

Авторы	Сущность диагностического анализа	Источник
Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова [6]	По методам изучения объекта выделяют диагностический анализ (экспресс-анализ), который позволяет установить характер нарушений нормального хода экономического процесса	Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 56

Обобщая данные табл. 1, можно сделать вывод, что диагностика представляет собой процесс выявления признаков нарушения нормального состояния деятельности предприятия и инструмент обоснования принятия управленческих решений с учетом тенденций развития хозяйствующего субъекта и отрасли для последующего сравнения (оцен-

ки) текущего состояния параметров объекта исследования и признанных в данный момент оптимальными либо доминирующими.

Диагностика финансовой устойчивости корпорации, по нашему мнению, включает в себя ряд этапов, анализ которых позволит провести комплексную оценку финансовой устойчивости исследуемой корпорации (рис. 1).

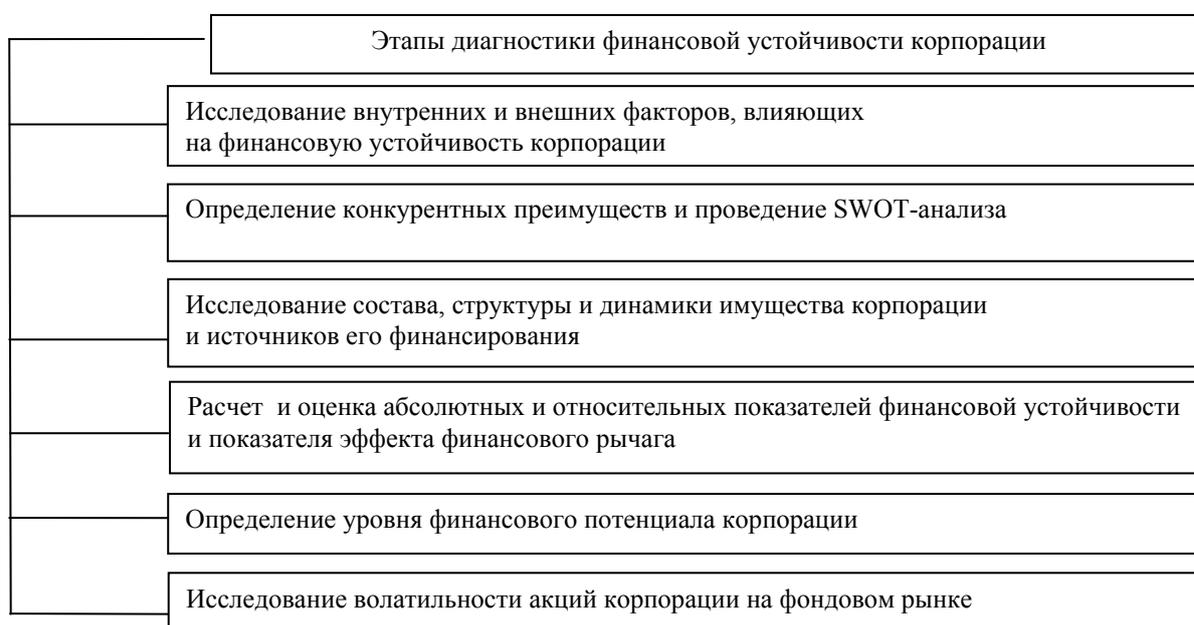


Рис. 1. Этапы проведения диагностики финансовой устойчивости корпорации

Первый этап проведения диагностики финансовой устойчивости корпорации предполагает исследование внешних и внутренних факторов, влияющих как на его финансовую устойчивость, так и на его финансовую деятельность в целом.

На втором этапе проведения диагностики финансовой устойчивости корпорации следует определить конкурентные преимущества на основе модели американского ученого М. Портера, согласно которой выделяются следующие конкурентные силы постоянного воздействия на предприятие:

- 1) конкурентные силы внутри отрасли;
- 2) конкурентные силы со стороны близких товаров-заменителей;
- 3) конкурентные силы со стороны поставщиков;

4) конкурентные силы со стороны покупателей;

5) конкурентные силы со стороны возможного появления в отрасли новых конкурентов [5].

Далее на данном этапе необходимо провести SWOT-анализ, позволяющий установить проблемные позиции корпорации по сравнению с конкурентами, а также возможности и угрозы внешней среды. SWOT-анализ – это выявление слабых и сильных позиций предприятия, а также угроз и возможностей для него из его близкого окружения (внешней среды).

В целом проведение SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы (рис. 2).

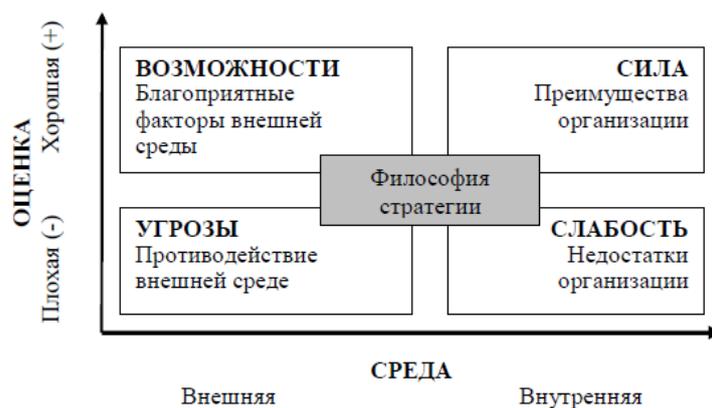


Рис. 2. Матрица SWOT-анализа

Сильные стороны предприятия – это совокупность того, в чем оно преуспело, или особенности, предоставляющие ему дополнительные возможности (имеющийся опыт, доступ к уникальным ресурсам, наличие передовой технологии и современного оборудования, высокая квалификация персонала, высокое качество выпускаемой продукции, известность торговой марки и т. п.).

Слабые стороны предприятия связаны с отсутствием важного фактора, необходимого для его функционирования, что ставит предприятие в неблагоприятное положение относительно других организаций, но пока не поддается изменению (узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохая репутация на рынке, недостаточность финансирования и т. п.).

Рыночные угрозы – это события, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на финансовую устойчивость предприятия (появление на рынке новых конкурентов, увеличение налогов, изменение предпочтений покупателей и т. п.).

Рыночные возможности – ситуация, позволяющая предприятию иметь конкурентные преимущества на рынке (рост уровня доходов населения, резкий рост спроса, ухудшение позиций конкурентов, появление новых технологий производства и т. п.).

Оценка сильных и слабых сторон корпорации относительно возможностей и угроз внешней среды определяет наличие у него стратегических перспектив их реализации [4].

Финансовое положение и устойчивость корпорации в значительной мере определяются правильностью и целесообразностью вложений в активы финансовых ресурсов. Так, третий этап заключается в исследовании и оценке имущественного положения и

источников его формирования, с помощью горизонтального и вертикального анализа позволяют определить стоимость оценки средств, находящихся на его балансе корпорации, выявить структуру активов и пассивов, которые оказывают существенное влияние на его финансовую устойчивость.

Следующий, четвертый, этап диагностики финансовой устойчивости корпорации заключается в проведении расчета и оценки:

- 1) абсолютных показателей финансовой устойчивости;
- 2) относительных показателей финансовой устойчивости;
- 3) показателя эффекта финансового рычага.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются те, которые характеризуют положение запасов и уровень их обеспеченности источниками финансирования (финансовая устойчивость в краткосрочном аспекте). Для характеристики источников формирования запасов используются три показателя: наличие (излишек или недостаток) собственных оборотных средств; наличие (излишек или недостаток) собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат; общая величина основных источников формирования запасов и затрат [2]. В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования, выступающих в качестве абсолютных показателей финансовой устойчивости корпорации.

В экономической литературе многие авторы предлагают различные относительные показатели для оценки и диагностики финансовой устойчивости предприятия, которые также можно применить и к корпорациям.

Следует отметить, что среди всего множества показателей финансовой устойчивости можно выделить обобщающие, то есть наиболее концентрированно выражающие сущность исследуемой категории. К таким показателям можно отнести:

- 1) коэффициент маневренности собственного капитала;
- 2) коэффициент автономии;
- 3) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- 4) коэффициент финансирования;
- 5) коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
- 6) коэффициент финансовой зависимости (плечо финансового рычага);
- 7) коэффициент финансового риска.

Для эффективного управления своей финансовой устойчивостью корпорации необходимо осуществлять мониторинг структуры капитала на основе механизма финансового рычага, отражающего уровень дополнительной прибыли при использовании заемного капитала, который рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_n) \cdot (K_P - C_k) \cdot ZK/CK, \quad (1)$$
где ЭФР – эффект финансового рычага, %;

C_n – ставка налога на прибыль в десятичном выражении;

K_P – коэффициент рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов), %;

C_k – средний размер ставки процентов за кредит, %. Для более точного расчета можно брать средневзвешенную ставку за кредит;

ZK – средняя сумма используемого заемного капитала;

CK – средняя сумма собственного капитала.

Формула расчета эффекта финансового рычага содержит три сомножителя:

- $(1 - C_n)$ – налоговый корректор (не зависит от предприятия);

- $(K_P - C_k)$ – разница между рентабельностью активов и процентной ставкой за кредит, называется «дифференциал» (Д);

- (ZK/CK) – финансовый рычаг (ФР) [6].

Эффективность использования заемного капитала зависит от соотношения рентабельности активов и процентной ставки за кредит. При ставке за кредит выше рентабельности активов использование заемного капитала экономически нецелесообразно. При прочих равных условиях больший финансовый рычаг дает больший эффект [7]. Из фор-

мулы (1) видно, что рентабельность собственного капитала является важнейшим индикатором финансовой устойчивости и находится под влиянием, с одной стороны, внутренних (рентабельность активов, финансовый рычаг) и внешних (уровень налогообложения, цена заемного капитала) факторов, а с другой – динамических (рентабельность активов) и статических (соотношение заемного и собственного капитала) показателей.

На пятом этапе проведения диагностики финансовой устойчивости корпорации необходимо определить уровень его финансового потенциала.

На последнем этапе диагностики финансовой устойчивости корпорации проводится исследование волатильности акций предприятия на фондовом рынке. При этом определяется степень зависимости (корреляции) между фондовыми показателями (прибыль (убыток) на акцию, объем торгов акциями и уровень капитализации) и коэффициентами финансовой устойчивости корпорации. В качестве базового показателя необходимо брать один из коэффициентов финансовой устойчивости (например, коэффициент автономии или финансовой зависимости). Предполагая, что инвесторы на фондовом рынке формируют спрос и предложение на акции рассматриваемого эмитента, из проведенного фундаментального анализа корпорации следует, что от показателей финансовой устойчивости корпорации пропорционально зависят и фондовые показатели, т. е. существует определенная взаимосвязь между тем, как инвестор оценивает инвестиционную привлекательность акций эмитента на фондовом рынке, и тем, какой уровень финансовой устойчивости имеет сама корпорация.

В зависимости от значения коэффициента корреляции различаются следующие корреляционные связи:

- сильная, или тесная, при коэффициенте корреляции $R > 0,70$;
- средняя (при $0,50 < R < 0,69$);
- умеренная (при $0,30 < R < 0,49$);
- слабая (при $0,20 < R < 0,29$);
- очень слабая (при $R < 0,19$) [3].

Таким образом, изменение финансовой устойчивости корпорации влечет за собой значительное изменение инвестиционной привлекательности его акций на фондовом рынке.

Разработанный методический подход к проведению диагностики финансовой устойчивости корпорации позволяет исследовать финансовую устойчивость с разных сторон и выявить причины негативного воздействия на любом его этапе, что дает возможность своевременно принимать управленческие решения по их предупреждению или устранению. Первый этап проведения диагностики финансовой устойчивости корпорации предполагает исследование внешних и внутренних факторов, влияющих на его финансовую устойчивость. На втором этапе следует определить конкурентные преимущества и провести SWOT-анализ, позволяющий выявить проблемные позиции предприятия по сравнению с конкурентами, а также возмож-

ности и угрозы внешней среды. Третий этап заключается в исследовании и оценке имущественного положения и источников его формирования. Следующий, четвертый, этап диагностики финансовой устойчивости корпорации заключается в проведении оценки ее абсолютных и относительных показателей. На пятом этапе необходимо определить уровень финансового потенциала предприятия. На заключительном этапе диагностики финансовой устойчивости корпорации проводится исследование волатильности акций и выявляется зависимость (корреляция) между фондовыми показателями и коэффициентами финансовой устойчивости этого предприятия.

Список литературы

1. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта : учеб. пособие / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
2. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2007. – 368 с.
3. Елисеева И. И. Общая теория статистики : учебник / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 655 с.
4. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Стратегические альтернативы в процессе управления на предприятиях сферы сервиса // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – № 2. – С. 137-140.
5. Зайцев Н. Л. Экономика, фирма и управление предприятием : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 455 с.
6. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
7. Любушин Н. П. Теория экономического анализа : учеб.-метод. комплекс / под ред. Н. П. Любушина, В. Б. Лещевой, Е. А. Сучкова. – М. : Юристъ, 2002. – 575 с.
8. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой. – М. : Экономика, 1975. – 191 с.

A. V. Pihtareva*

**Pihtareva Anna, Assistant of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF CORPORATIONS

Keywords: corporation, financial stability, diagnostics, external and internal factors, SWOT-analysis.

New approach is suggested for the diagnostics of the financial stability of corporation. Scientific literature considers several approaches to the assessment of financial stability, different from the method of financial ratios, which has significant flaws in the calculation methodology and justification of normative values. Assessment of the financial stability of the corporation allows you to explore its financial sustainability from different perspectives and identify the causes of the negative impact on any stage, enabling timely measures aimed at improving financial stability.

© Пухтарева А. В., 2013

УДК 004.6

Т. В. Альшанская***Альшанская Татьяна Владимировна, кандидат педагогических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

kaf_pive@tolgas.ru

Н. А. Чуркина***Чуркина Наталья Александровна, магистрант**Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти*

Alter1991@yandex.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ OLAP В АНАЛИТИКЕ

Ключевые слова: многомерный анализ данных, хранилище данных, куб, большие массивы данных, исходные данные, OLAP.

Рассматривается актуальность применения технологии комплексного многомерного анализа данных (OLAP), показана общая схема работы OLAP.

Динамика развития информационных технологий, рост объемов обработки оперативной информации актуализировали формирование современных концепций хранения и анализа корпоративных данных. В частности, это оперативная аналитическая обработка (On-Line Analytical Processing, OLAP). Оптимальным вариантом является комплексный корпоративный подход технологии OLAP с технологиями построения хранилища данных (Data Warehouse) и методами интеллектуальной обработки – Data Mining.

В отличие от традиционных реляционных систем управления базами данных (СУБД) концепция OLAP не так широко известна, хотя термин кубы OLAP известен многим. Online Analytical Processing (OLAP) – это совокупность концепций, принципов и требований, лежащих в основе программных продуктов, облегчающих аналитикам доступ к данным [6].

Одним из факторов, определившим появление OLAP, стала потребность в повышении производительности и эффективности обработки данных для аналитиков, особого класса потребителей корпоративной информации, задачей которых является поиск закономерности в больших массивах данных. При отсутствии средств OLAP на предприятии возникает огромное количество проблем:

1) аналитик вынужден заниматься не своей работой (SQL-программированием), что

отрицательно сказывается на производительности труда;

2) отчет или таблица, как правило, не позволяет представить полный анализ, процедуру приходится повторять вновь;

3) информация требуется в полном объеме.

Массивные объемы информации часто приводят к зависанию сервера корпоративной реляционной СУБД, к которому обращается аналитик, что может надолго заблокировать остальные транзакции.

Концепция кубов OLAP способствует разрешению подобных проблем, т. к. они представляют мета-отчеты. Разрезая мета-отчеты (кубы то есть) по измерениям, аналитик получает интересные двумерные отчеты. Достоинства такой технологии обработки данных очевидны, запрос данных из реляционной СУБД осуществляется один раз при построении куба. Сформированный куб является актуальным в течение длительного времени. Благодаря этому не только исключаются перебои в работе сервера реляционной СУБД (нет запросов с тысячами и миллионами строк ответов), но и резко повышается скорость доступа к данным для самого аналитика. Производительность обработки данных повышается за счет подсчета промежуточных сумм иерархий и других агрегированных значений в момент построения куба. То есть если изначально данные содержали информацию об определенном промежутке времени (день) категории

данных, то при формировании куба OLAP-приложение считает итоговые суммы для разных уровней иерархий (недель и месяцев, городов и стран).

Повышение таким способом производительности забирает другие виды ресурсов. Иногда говорят, что структура данных просто «взрывается» – куб OLAP может занимать в десятки и даже сотни раз больше места, чем исходные данные [2].

Информационные системы масштаба предприятия, как правило, содержат приложения, предназначенные для комплексного многомерного анализа данных, их динамики, тенденций. Такой анализ в конечном итоге призван содействовать принятию решений. Нередко эти системы так и называются: системы поддержки принятия решений.

Принять любое управленческое решение невозможно, не обладая необходимой для этого информацией, обычно количественной. Для этого необходимо создание хранилищ данных (Data warehouses), то есть процесс сбора, отсеивания и предварительной обработки данных с целью предоставления результирующей информации пользователям для статистического анализа (а нередко и создания аналитических отчетов).

Ральф Кимбалл (Ralph Kimball), один из авторов концепции хранилищ данных, описывал хранилище данных как «место, где люди могут получить доступ к своим данным» (см., например, Ralph Kimball, «The Data Warehouse Toolkit: Practical Techniques for Building Dimensional Data Warehouses», John Wiley & Sons, 1996 и «The Data Warehouse Toolkit: Building the Web-Enabled Data Warehouse», John Wiley & Sons, 2000). Он же сформулировал и основные требования к хранилищам данных:

- поддержка высокой скорости получения данных из хранилища;
- поддержка внутренней непротиворечивости данных;
- возможность получения и сравнения так называемых срезов данных (slice and dice);
- наличие удобных утилит просмотра данных в хранилище;
- полнота и достоверность хранимых данных;
- поддержка качественного процесса пополнения данных.

Удовлетворять всем перечисленным требованиям в рамках одного и того же продукта зачастую не удается. Поэтому для реализации хранилищ данных обычно использу-

ется несколько продуктов, одни из которых представляют собой собственно средства хранения данных, другие – средства их извлечения и просмотра, третьи – средства их пополнения.

Типичное хранилище данных, как правило, отличается от обычной реляционной базы данных: обычные базы данных предназначены для того, чтобы помочь пользователям выполнять повседневную работу, тогда как хранилища данных предназначены для принятия решений; обычные базы данных подвержены постоянным изменениям в процессе работы пользователей, а хранилище данных относительно стабильно: данные в нем обычно обновляются согласно расписанию (например, еженедельно, ежедневно или ежечасно – в зависимости от потребностей); обычные базы данных чаще всего являются источником данных, попадающих в хранилище. Кроме того, хранилище может пополняться за счет внешних источников, например статистических отчетов [1].

Механизм OLAP является на сегодня одним из популярных методов анализа данных. Есть два основных подхода к решению этой задачи. Первый из них называется Multidimensional OLAP (MOLAP) – реализация механизма при помощи многомерной базы данных на стороне сервера, а второй Relational OLAP (ROLAP) – построение кубов 'на лету' на основе SQL запросов к реляционной СУБД.

Такая задача возникла после применения ROLAP системы, построенной на основе компонентов Decision Cube, входящих в состав Borland Delphi. К сожалению, использование этого набора компонент показало низкую производительность на больших объемах данных. Остроту этой проблемы можно снизить, стараясь отсечь как можно больше данных перед подачей их для построения кубов. Не всегда бывает этого достаточно.

Общую схему работы настольной OLAP системы можно представить на рис. 1.

Алгоритм работы OLAP следующий:

1. Получение данных в виде плоской таблицы или результата выполнения SQL запроса.
2. Кэширование данных и преобразование их к многомерному кубу.
3. Отображение построенного куба при помощи кросс-таблицы или диаграммы и т. п. В общем случае к одному кубу может быть подключено произвольное количество отображений.

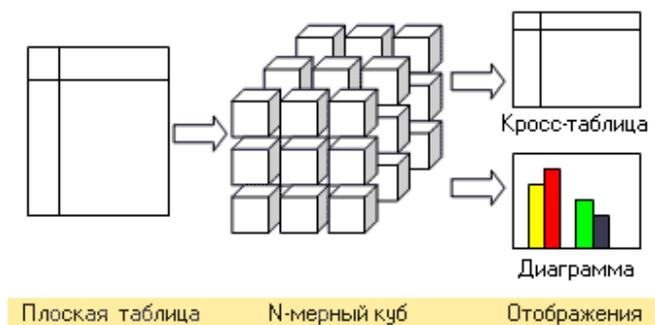


Рис. 1. Схема работы OLAP

Отображения, используемые в OLAP системах, чаще всего бывают двух видов – кросс-таблицы и диаграммы.

На рис. 2 желтым цветом отображены строки и столбцы, содержащие агрегирован-

ные результаты, светло-серым цветом отмечены ячейки, в которые попадают факты и темно-серым ячейки, содержащие данные размерностей.



Рис. 2. Кросс-таблица

Таким образом, таблицу можно разделить на следующие элементы, с которыми

будет продолжаться работа в дальнейшем (рис. 3).

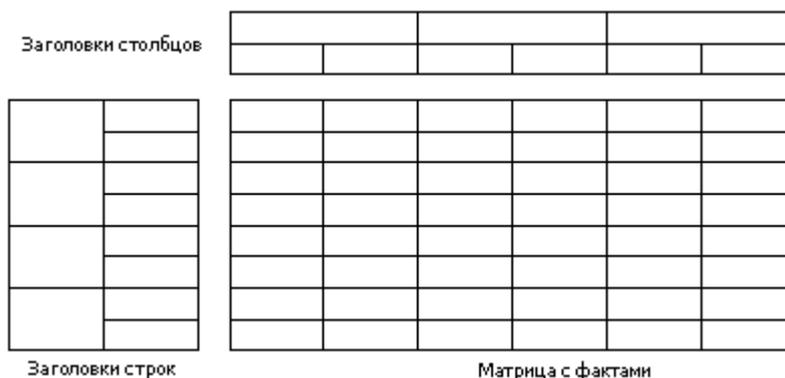


Рис. 3. Элементы таблицы

Заполняя матрицу с фактами, нужно действовать следующим образом:

- На основании данных об измерениях определить координаты добавляемого элемента в матрице.

- Определить координаты столбцов и строк итогов, на которые влияет добавляемый элемент.

- Добавить элемент в матрицу и соответствующие столбцы и строки итогов.

При этом нужно отметить то, что полученная матрица будет сильно разреженной, почему ее организация в виде двумерного массива (вариант, лежащий на поверхности) не только нерациональна, но, скорее всего, и невозможна в связи с большой размерностью этой матрицы, для хранения которой не хватит никакого объема оперативной памяти. Например, если куб содержит информацию о продажах за один год и если в нем

будет всего 3 измерения – Клиенты (250), Продукты (500) и Дата (365), то получим матрицу фактов следующих размеров:

$$\text{Кол-во элементов} = 250 \times 500 \times 365 = 45\,625\,000$$

И это притом что заполненных элементов в матрице может быть всего несколько тысяч. Причем чем больше количество измерений, тем более разреженной будет матрица.

Можно определить координаты факта, зная соответствующие ему измерения. Для этого на рис. 4 изображена структура заголовка.

Изм. 1			Изм. 2			Итог
Изм. 1	Изм. 2	Итог	Изм. 1	Изм. 2	Итог	

Рис. 4. Структура заголовка

При этом можно легко найти способ определения номеров соответствующей ячейки и итогов, в которые она попадает. Здесь можно предложить несколько подходов. Один из них – это использование дерева для поиска соответствующих ячеек. Это дерево может быть построено при проходе по выборке. Кроме того, можно легко определить аналитическую рекуррентную формулу для вычисления требуемой координаты.

Данные, хранящиеся в таблице, необходимо преобразовать для их использования.

Так, в целях повышения производительности при построении гиперкуба желательно находить уникальные элементы, хранящиеся в столбцах, являющихся измерениями куба. Кроме того, можно производить предварительное агрегирование фактов для записей, имеющих одинаковые значения размерностей. Важны уникальные значения, имеющиеся в полях измерений. Тогда для их хранения можно предложить структуру, представленную на рис. 5.

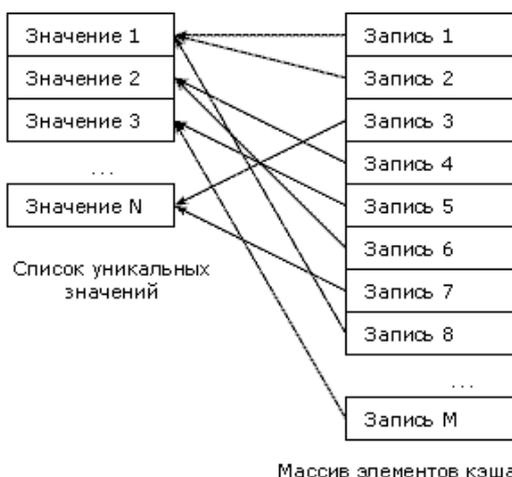


Рис. 5. Структура хранения уникальных значений

При использовании такой структуры значительно снижется потребность в памяти. Что довольно актуально, т. к. для увеличения скорости работы желательно хранить данные в оперативной памяти. Кроме того,

хранить можно только массив элементов, а их значения выгружать на диск, так как они будут требоваться только при выводе кросс-таблицы [7]. На рис. 6 представлено отображение данных куба через Excel.

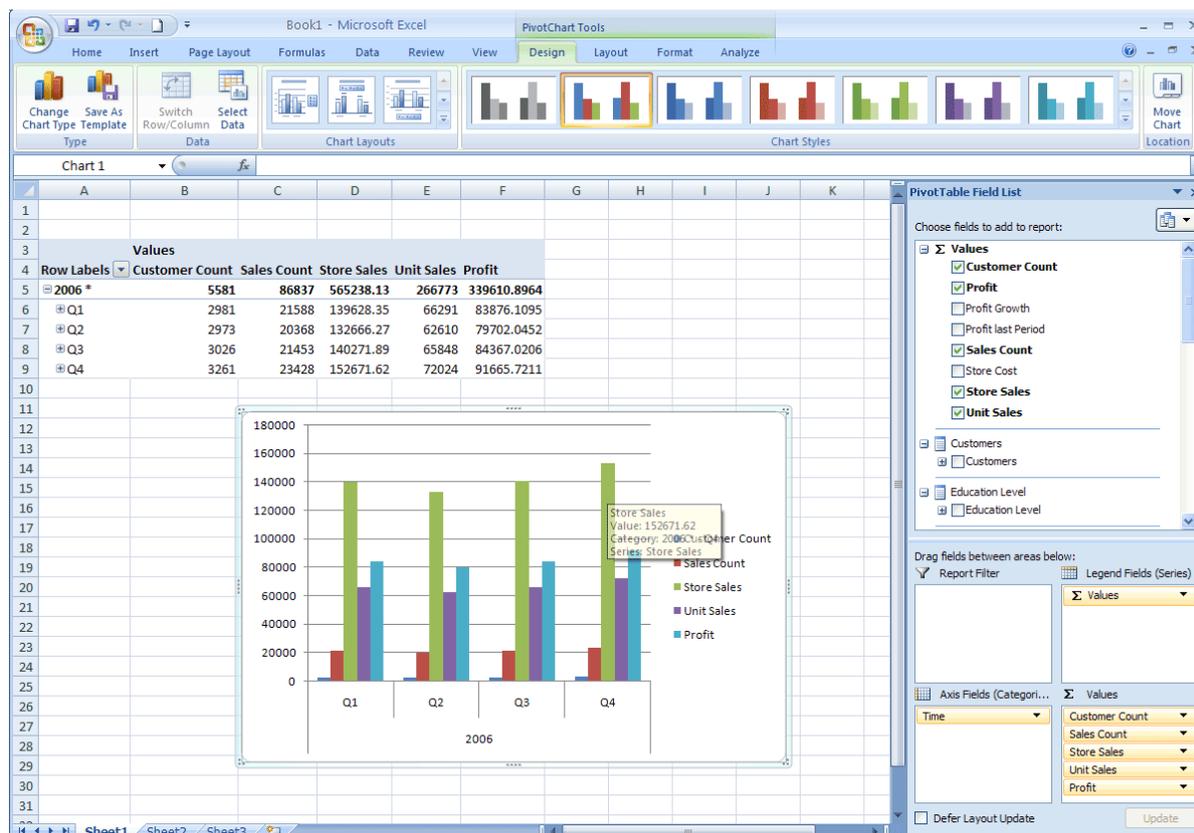


Рис. 6. Отображение данных куба через Excel

Наиболее доступный на данный момент способ приобщиться к многомерной обработке данных – воспользоваться сводной таблицей (Pivot table) в Microsoft Excel. Разумеется, сводную таблицу нельзя назвать стопроцентным OLAP-клиентом – Microsoft Data Analyzer больше подходит на эту роль.

В то же время, возможности Pivot table не ограничиваются исключительно OLAP – с помощью сводной таблицы можно работать с информацией, полученной из листов Excel и реляционных ODBC-источников (минуя OLAP-серверы). В любом случае это

мощный и достаточно простой в использовании инструмент для анализа данных, который полезно уметь применять [2].

Таким образом, назначение технологии OLAP как хранилищ данных – предоставление пользователям информации для статистического анализа и принятия управленческих решений, что обеспечивает высокую скорость получения данных, сравнения срезов, непротиворечивость, полноту и достоверность. OLAP является основным компонентом построения и применения хранилищ данных.

Список литературы

1. Введение в OLAP. Ч. 1. Основы OLAP // Компьютер Пресс. – 2001. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mf.grsu.by/other/lib/olap/intro>
2. OLAP и Microsoft Excel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.softkey.info/reviews/review471.php>
3. Информационные технологии управления : учеб. пособие для вузов / под ред. проф. Г. А. Титоренко. – 2-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 439 с.
4. Калянов Г. Н. CASE-технологии. Консалтинг в автоматизации бизнес-процессов. – 3-е изд. – М. : Горячая линия – Телеком, 2002. – 320 с. : ил.
5. Киселев А. Г. Корпоративная и комплексная система управления промышленного предприятия (КИС) : учебник. – Новосибирск, 2008. – 364 с.
6. Лобач Д. Основы OLAP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.softkey.info/reviews/review.php?ID=465>

7. Соловьев С. В. Технология разработки прикладного программного обеспечения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/141>
 8. Соммервилл И. Инженерия программного обеспечения : пер. с англ. – 6-е изд. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с. : ил.
 9. Стариков А. BaseGroup Labs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.basegroup.ru/library/dw_olap/olap_core_part1/
 10. Петров В. Н. Информационные системы : учебник. – СПб. : Питер, 2002. – 688 с. : ил.
 11. Таненбаум Э. Разработка, внедрение и адаптация программного обеспечения отраслевой направленности. Computer Networks / Э. Таненбаум, Д. Уэзеролл. – СПб. : Питер, 2012. – 960 с.
-

T. V. Alshanskaya*

**Alshanskaya Tatyana, PhD in Pedagogical sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pive@tolgas.ru*

N. A. Churkina*

**Churkina Natalya, graduate of Volga Region State University of Service, Togliatti
Alter1991@yandex.ru*

USING OLAP IN ANALYTICS

Keywords: multi-dimensional data analysis, data storage, cube, large amounts of information, initial data, OLAP.

The article considers the relevance of using online analytical processing (OLAP), the authors present the general scheme of OLAP functioning.

© Альшанская Т. В., Чуркина Н. А., 2013

УДК 338.3

О. И. Васильчук*

*Васильчук Ольга Ивановна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru

СРЕДСТВА КОМПЕНСАЦИИ УГРОЗ И АУДИТА БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Ключевые слова: безопасность информационных ресурсов, средства компенсации угроз, аудит информационной безопасности, конфиденциальность, корпоративная информационная система.

Обосновывается необходимость разработки и внедрения средств компенсации угроз и аудита безопасности корпоративной информационной системы. Для этого целесообразно формализовать цели в области безопасности; совершенствовать инструментарий, методики и средства для компенсации угроз; технологии аудита безопасности.

Повышение безопасности в корпоративной информационной системе для экономических и финансовых подсистем, бухгалтерской отчетности является актуальной проблемой. Многие организации занимаются решением данной проблемы, но постоянно регистрируются новые варианты атак на информационные ресурсы корпоративных систем. Функциональные подсистемы бухгалтерского учета становятся составной частью комплексных систем автоматизации предприятия. Внедрение таких систем характерно для предприятий среднего и крупного бизнеса. Дальнейшее развитие экономических информационных систем связано с разработкой корпоративных систем управления, в которых бухгалтерские информационные системы являются одной из основных подсистем.

Разграниченная политика безопасности доступа пользователей к корпоративной информационной системе, бухгалтерской подсистеме имеет общий характер, и неизменно должна быть реализована защита информации от несанкционированного доступа злоумышленника. Основная задача защиты информационной системы сводится к контролю запуска, локализации действия процессов и авторизованного доступа к информационной системе.

Использование современных методов управления информационной безопасностью позволяет поддерживать режим безопасности корпоративной информационной системы. Обязательной составной частью таких методов является проведение аудита инфор-

мационной безопасности. Для реализации разграниченной политики выделяются следующие схемы доступа к ресурсам информационной системы:

- разграничение прав доступа к объектам пользователей, вне разграничений процессов, эксклюзивный режим обработки запросов пользователей – доступ к объекту разрешается, если он разрешен пользователю;

- разграничение прав доступа к объектам процессов вне разграничений пользователей, эксклюзивный режим обработки запросов процессов – доступ к объекту разрешается, если он разрешен процессу;

- комбинированное разграничение прав доступа – разграничение прав доступа к объектам процессов в рамках разграничений пользователей, доступ к объекту разрешается, если он разрешен пользователю и процессу [2, 3, 4].

В общем виде модель защиты корпоративной информационной системы, реализованной средствами аутентификации и идентификации, может быть представлена схематически (рис. 1).

Злоумышленник с помощью некоторого источника угроз генерирует множество угроз для корпоративной информационной системы $S_{i\text{угр}}$. Пусть множество угроз будет конечным и счетным $i = 1, \bar{n}$. Каждая i -я угроза характеризуется вероятностью появления $P_{i\text{угр}}$ и ущербом, $\Delta q_i^{\text{угр}}$ приносимым информационной системе $S_{i\text{угр}}$ несанкционированной атакой внутреннего нарушителя.

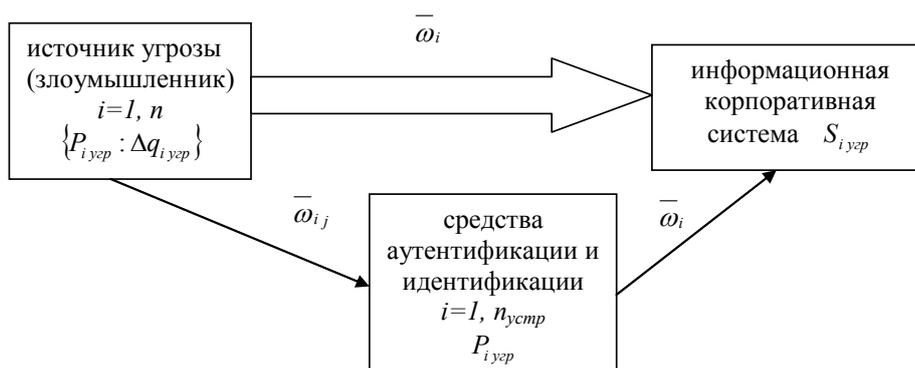


Рис. 1. Модель защиты информационной системы, реализованной с помощью средств аутентификации и идентификации

Средства аутентификации $P_{i, \text{устр}}$ пользователей являются одним из самых важных компонентов организации защиты информации в сети. Прежде чем пользователю будет предоставлено право получить тот или иной ресурс, необходимо убедиться, что он действительно тот, за кого себя выдаёт.

При получении запроса на использование ресурса от имени какого-либо пользователя сервер, предоставляющий данный ресурс, передаёт управление серверу аутентификации. После получения положительного ответа сервера аутентификации пользователю предоставляется запрашиваемый ресурс. Один из средств аутентификации – это использование стандартных паролей. Пароль – совокупность символов, известных подключенному к сети абоненту. Пароль вводится в начале сеанса взаимодействия с сетью, а иногда и в конце сеанса. В особо ответственных случаях пароль нормального выхода из сети может отличаться от входного. Эта схема является наиболее уязвимой с точки зрения безопасности – пароль может быть перехвачен и использован другим лицом [1]. Даже будучи перехваченным, одноразовый пароль будет бесполезен при следующей регистрации, а получить следующий пароль из предыдущего является крайне трудной задачей. Для генерации одноразовых паролей используются как программные, так и аппаратные генераторы, представляющие собой устройства, вставляемые в слот компьютера. Знание секретного слова необходимо пользователю для приведения этого устройства в действие.

Одной из наиболее простых систем, не требующих дополнительных затрат на оборудование, но в то же время обеспечиваю-

щих хороший уровень защиты, является S/Key, на примере которой можно продемонстрировать порядок предоставления одноразовых паролей.

В процессе аутентификации за счет средств $P_{i, \text{устр}}$ с использованием S/Key участвуют две стороны – клиент и сервер. При регистрации в системе, использующей схему аутентификации S/Key, сервер присылает на клиентскую машину приглашение, передаваемое по сети в открытом виде, текущее значение счётчика итераций и запрос на ввод одноразового пароля, который должен соответствовать текущему значению счётчика итерации. Получив ответ, сервер проверяет его и передаёт управление серверу требуемого пользователю сервиса.

Контрольные суммы используются при создании резюме фиксированной длины для представления длинных сообщений. Алгоритмы расчёта контрольных сумм разработаны так, чтобы они были по возможности уникальны для каждого сообщения. Таким образом, устраняется возможность подмены одного сообщения другим с сохранением того же самого значения контрольной суммы. Однако при использовании контрольных сумм возникает проблема передачи их получателю. Одним из возможных путей её решения является включение контрольной суммы в так называемую электронную подпись.

Средства аутентификации и идентификации выполняют функцию полной или частичной компенсации угроз для информационной системы. Основной характеристикой средств аутентификации и идентификации является вероятность устранения каждой i -й угрозы $P_{i, \text{устр}}^{\text{устп}}$. За счет функционирования средств аутентификации и идентификации

обеспечивается уменьшение ущерба W , наносимого информационной системе воздействием угроз. Обозначим общий предотвращенный ущерб информационной системе через \bar{W} , а предотвращенный ущерб за счет ликвидации воздействия i -й угрозы – через $\bar{\omega}_i$.

Формальная постановка задачи имеет вид:

$$T^0 = \arg \max \bar{W}(T), \quad (1)$$

где T – некоторый вектор, характеризующий набор средств аутентификации и идентификации.

Предотвращенный ущерб в общем виде выражается соотношением:

$$\bar{W} = F(P_{i \text{ угр}}; \Delta q_{i \text{ угр}}^{\text{усп}}; P_{i \text{ угр}}^{\text{усп}}; i = 1, \bar{n}). \quad (2)$$

Предотвращенный ущерб средствами аутентификации и идентификации за счет ликвидации i -й угрозы злоумышленника на информационную систему:

$$\bar{\omega}_i = P_{i \text{ угр}} \cdot \Delta q_i^{\text{усп}} \cdot P_{i \text{ угр}}^{\text{усп}}; i = 1, \bar{n}. \quad (3)$$

При условии независимости угроз и аддитивности их последствий

$$\bar{W} = \sum_{i=1}^n P_{i \text{ угр}} \cdot \Delta q_i^{\text{усп}} \cdot P_{i \text{ угр}}^{\text{усп}}. \quad (4)$$

Вероятность появления i -й угрозы $P_{i \text{ угр}}$ определяется статистически и соответствует относительной частоте ее появления

$$P_{i \text{ угр}} = \frac{\lambda_i}{\sum_{i=1}^n \lambda_i} = \bar{\lambda}_i, \quad (5)$$

где λ_i – частота появления i -й угрозы.

Таким образом, проанализировав вероятность появления i -й угрозы можно констатировать, что средства аутентификации и идентификации обеспечивают защиту корпоративной информационной системы на должном уровне.

Предотвращенный ущерб выражается соотношением:

$$\bar{W} = F(P_{i \text{ угр}}; \Delta q_{i \text{ угр}}^{\text{усп}}; P_{i \text{ угр}}^{\text{усп}}; i = 1, \bar{n}). \quad (6)$$

Для решения проблемы аутентификации и идентификации для субъекта «процесс» необходимо нейтрализовать возможность запуска процессов под другими именами (login) и крайне необходимо предотвратить процесс трансформации исполняемых файлов информационной системы.

В качестве альтернативного решения данной проблемы необходимо использовать замкнутость программной среды, приложений. Замкнутость достигается за счет меха-

низма контроля доступа к информационным ресурсам и обеспечения целостности программного обеспечения. Реализация механизма контроля выполняется в том случае, когда корректно разграничены права на запуск исполняемых файлов. Под корректностью разграничения прав понимается регламент выполнения запуска программного обеспечения и противодействия любой трансформации разрешенных к исполнению объектов. Если в качестве субъекта доступа выступает «пользователь» и «процесс», то механизм контроля также может контролировать замкнутость программной среды в комплексе. Достоинством данного механизма является обеспечение разграничения доступа для всех пользователей корпоративной информационной системы.

Использование средств аутентификации и идентификации предотвращает несанкционированный доступ злоумышленника к информационной корпоративной системе. Также осуществляется разграничение доступа к ресурсам между различными пользователями, чтобы не получить доступ к разграниченным ресурсам другого пользователя, и возможность утечки конфиденциальной информации становится минимальной.

Показатели информационной безопасности характеризуют конфиденциальность, целостность и доступность. Обобщенные показатели зависят от показателей качества информационной системы. Доверие к информационной системе формируется на основе принятых стандартов и требований достоверности [5, 6, 7].

Математическое моделирование позволяет логическим путем прогнозировать последствия альтернативных действий по управлению информационной безопасностью и показывает, какому из них следует отдать предпочтение. Применение математических моделей дает метод, повышающий эффективность суждений и интуиции администрации.

В теории массового обслуживания выделяют задачи: максимальной длины очереди; необходимой скорости обслуживания; количества приборов обслуживания, которые работают параллельно. Необходимо построить математические модели системы массового обслуживания. Экспериментируя с моделью, можно получить нужные ответы. Полученные при этом данные в сочетании с наблюдениями реальных систем используются для верификации модели.

Для анализа и синтеза моделей информационной безопасности подсистем корпоративной системы может быть использована детерминированная модель очереди пользователей. Для расчета берутся средние значения интенсивности входного потока и времени обслуживания пользователей с некоторыми «запасами». Также могут быть использованы: модель на базе теории распределений (частотные распределения для интенсивности входного потока и времени обслуживания); марковская модель очереди (выделяются определенные состояния объекта обслуживания и вероятности переходов между ними); имитационная модель случайных процессов поступления объектов и формирования процессов обслуживания.

Основные компоненты модели для экономических и финансовых систем, бухгалтерской отчетности могут включать определенные параметры и способы.

Определение входного потока требований (N_i)

$$N_i = f(n_{ij});$$

вероятностные характеристики (P_j); периодические колебания действий пользователей (S_k); тренд основных показателей (T_m).

Определение способа, которым выполняется обслуживание пользователей (V_d), – соответствующая подсистема обслуживания, вероятностные характеристики.

Неадекватность математического представления реальной информационной системы с многими упрощениями и идеализациями определяется недостатком информации, времени на принятие решения по защите информационного ресурса соответствующей подсистемы.

Под структурой системы следует понимать организацию ее отдельных элементов (S_k) с учетом их взаимосвязей и поставленных перед системой целей. Элементом системы S_k является любая ее часть, не подлежащая расчленению при данном рассмотрении.

В рамках информационной системы S выделяют различные по своему назначению подсистемы S_k , которые можно рассматривать как самостоятельные системы. С точки зрения роли отдельных подсистем в решении задач управления их разделяют на функциональные и обеспечивающие.

Информационная система как сложная и многофункциональная система может быть декомпозирована по различным признакам. Применительно к системам управления безо-

пасностью распространенными признаками структуризации служат вид управляемого ресурса и функции управления экономическим объектом. Состав функциональных подсистем S_k во многом определяется особенностями экономической системы S , ее отраслевой принадлежностью, формой собственности, размером, характером деятельности предприятия [8].

Структура бухгалтерского аппарата зависит от численности работников, объема учетно-контрольных работ, их значимости и сложности. Поэтому на небольших предприятиях структура бухгалтерии более проста. В бухгалтерии средних и крупных предприятий круг объектов учета значительно шире, поэтому возникает необходимость подразделить аппарат бухгалтерии на части.

Поскольку бухгалтерская информационная система S_B призвана автоматизировать работу аппарата бухгалтерии, состав ее функциональных подсистем соответствует основным участкам бухгалтерского учета.

В бухгалтерской информационной системе «БЭСТ-ОФИС» S_B , предназначенной для автоматизации учета на предприятиях малого бизнеса, могут быть выделены следующие функциональные подсистемы: учет операций $S_{Воп}$; расчеты $S_{Врасч}$; основные средства $S_{В оснo сред.}$; заработная плата $S_{В ЗП}$; материалы $S_{В МАТ}$; баланс $S_{В БАЛ}$; налоги $S_{В НАЛ}$.

$$S_B = \{ S_{Воп}; S_{Врасч}; S_{В оснo сред.}; S_{В ЗП}; S_{В МАТ}; S_{В БАЛ}; S_{В НАЛ} \}.$$

Другим примером служит контур учета в многопользовательском сетевом комплексе полной автоматизации предприятия, который ориентирован на средние предприятия. Здесь состав функциональных подсистем следующий: учет материальных ценностей; учет основных средств и нематериальных активов; учет труда и заработной платы; учет банковских, кассовых и валютных операций; учет фактических затрат; сводный учет и консолидированная отчетность.

Состав обеспечивающих подсистем не зависит от выбранной предметной области. Он может варьироваться в зависимости от сложности информационной системы. При выборе информационной системы следует иметь в виду, что чем более полно представлен состав обеспечивающих подсистем, тем более качественной является информационная система [9].

Подсистема организационно-правового обеспечения представляет собой совокупность организационных и правовых актов,

регламентирующих разработку, внедрение и функционирование ИС. Подсистема кадрового обеспечения решает вопросы определения потребности в кадрах, количественного и качественного состава работников в различных звеньях системы, подбора и расстановки их на этапах функционирования информационной системы.

Подсистемы научного и экономического обеспечения призваны выполнять задачи, связанные с разработкой критериев оптимальности и эффективности системы, эффек-

тивности от внедрения новейших достижений науки и техники, новой информационной технологии проектирования, а также определения основных направлений дальнейшего развития и совершенствования системы.

Методы управления информационной безопасностью корпоративных систем необходимо развивать в части использования средств компенсации угроз и аудита безопасности. Предложено дополнительно учитывать реализуемость угрозы обхода нарушителем программы аудита безопасности.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В. Профессиональные консультанты: классификация и функции // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 8. – С. 93-101.
2. Лихтенштейн В. Е. Информационные технологии в бизнесе. Практикум: применение системы Decision в микро- и макроэкономике : учеб. пособие для вузов по спец. «Прикл. информатика в экономике» / В. Е. Лихтенштейн, Г. В. Росс. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 509 с. : ил.
3. Советов Б. Я. Информационные технологии: учеб. для вузов по направл. «Информ. и вычисл. техника», «Информ. системы» / Б. Я. Советов, В. В. Цехановский. – Изд. 3-е, стер. – М. : Высш. шк., 2006. – 263 с. : ил.
4. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008», «Изменения оценочных значений» ПБУ 21/2008» [Электронный ресурс] : № 106н : утв. Минфином РФ 6 октября 2008 года // КонсультантПлюс: Версия Проф.
5. Гостехкомиссия России «Руководящий документ: Защита от несанкционированного доступа к информации. Термины и определения». – М. : Военное издательство, 1992. – 13 с.
6. Грушо А. А., Тимонина Е. Е. Теоретические основы защиты информации. – М. : Агентство «Яхтсмен», 1996. – 186 с.
7. Трубачев А. П., Долинин М. Ю., Кобзарь М. Т. Оценка безопасности информационных технологий. Общие критерии / под ред. В. А. Галатенко. – М. : СИП РИА, 2001. – 356 с.
8. Хореев П. В. Методы и средства защиты информации в компьютерных системах. – М. : Изд. центр «Академия», 2005. – 256 с.
9. Lidija Erochina, Marian Molasy, Olga Vasilchuk Information systems architecture and technology. Web Information systems Engineering, Knowledge Discovery and Hybrid Computing, Wroclaw, Poland, 2011.

O. I. Vasilchuk*

**Vasilchuk Olga, Doctor of Economic sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_bu@tolgas.ru*

MEANS OF THREATS COMPENSATION AND SECURITY AUDIT OF CORPORATE INFORMATION SYSTEM

Keywords: security of information resources, means of threats compensation, audit of information security, privacy, corporate information system.

The article proves the necessity of developing and implementing the means of threats compensation and security audit of the corporate information system. Therefore it makes sense to formalize the safety goals; improve the instruments, techniques and means of threats compensation, as well as technology of security audit.

УДК 004.891.3

Я. С. Митрофанова*

**Митрофанова Яна Сергеевна, кандидат экономических наук*

Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти

Yana_1979@list.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: управление, информационная безопасность, информационные риски, анализ информационных рисков.

Рассматриваются теоретические и практические аспекты управления информационными рисками, а также подходы к анализу информационных активов и информационных рисков. Приводятся рекомендации по выделению информационных активов предприятий, а также примеры таблицы рисков и политики безопасности.

В настоящее время проблема защиты информации приобрела более острый характер в связи с распространением сетевых технологий и мобильных цифровых устройств. Защита конфиденциальных данных и снижение информационных рисков стала одной из главных задач любого бизнеса. Почти каждая компания располагает торговыми или промышленными секретами, приватными сведениями своих сотрудников, клиентов и партнеров, а в некоторых случаях интеллектуальной собственностью и другими цифровыми активами. Обеспечение информационной безопасности (ИБ) предприятия является одной из важнейших задач руководства, а также важной частью менеджмента всей организации. Управление информационной безопасностью – не просто организация антивирусной защиты, это обеспечение бесперебойности всех бизнес-процессов предприятия.

Учитывая тот факт, что одними из важнейших функций систем управления информационной безопасности предприятия являются анализ информационных рисков предприятия и планирование и реализация мер по минимизации информационных рисков, соответственно, управление рисками является актуальным теоретическим и практическим направлением исследований.

Изученный нами опыт управления информационными рисками предприятий [2,3] показывает, что для максимальной минимизации информационных рисков необходимо тщательно изучить информационные потоки предприятия, угрозы, оценить риски и только потом подбирать оптимальные методы и средства защиты информации, заниматься их внедрением и управлением.

Информационные потоки любого предприятия довольно объемны и разнообразны, так как они охватывают процессы по работе с клиентами, технологические процессы, производственные, процессы проектирования, экономические, финансовые, бухгалтерские и другие [1].

Исходя из основной деятельности практически любого предприятия и изучения информационных потоков можно выделить следующие типы документации, сопровождающие процессы предприятия:

1. Технологическая документация (в электронной и бумажной форме).
2. Документация, содержащая коммерческую тайну (в электронной и бумажной форме).
3. Документация, содержащая персональные данные сотрудников и клиентов (в электронной и бумажной форме).
4. Финансовая и бухгалтерская документация (в электронной и бумажной форме).
5. Экономическая и управленческая документация (в электронной и бумажной форме) и др.

Для выделения угроз и проведения анализа информационных рисков необходимо составить список активов предприятия (информационных и связанных с ними технических), которые необходимо защитить. К информационным активам предприятий в соответствии с представленными выше потоками относятся:

1. Базы персональных данных сотрудников и контрагентов (обработка и хранение регулируются Законом РФ «О персональных данных») – тип – конфиденциальная информация.

2. Проектно-сметная документация и техническая документация, в которой хранятся документы, содержащие сведения о ноу-хау, патентную информацию (обработка и хранение регулируется частью 4 Гражданского кодекса РФ) – тип – конфиденциальная информация.

3. Электронные и бумажные архивы документов и договоров, содержащих коммерческую информацию (обработка и хранение регулируются Законом РФ «О коммерческой тайне») – тип – конфиденциальная информация.

4. Финансовая и бухгалтерская отчетность в электронном и бумажном виде – тип – конфиденциальная информация.

5. Вычислительные сети (рабочие станции, серверы, сетевое оборудование, кабельная система) (аппаратные компоненты информационных систем (ИС)).

6. Интернет-сервисы (поисковые системы, электронная почта и др.) (аппаратные и программные компоненты ИС).

7. Программное обеспечение, установленное на клиентских машинах и сервере (программные компоненты ИС) и другие.

Далее необходимо выявить все возможные типы угроз для предприятия и оценить риски, при этом необходимо также учитывать, что источники угроз безопасности мо-

гут находиться как внутри предприятия – внутренние источники, так и вне его – внешние источники. Такое деление оправдано потому, что для одной и той же угрозы (например, кража) методы парирования для внешних и внутренних источников будут разными. Так как перечислить весь список всевозможных угроз и проанализировать его практически невозможно, можно провести анкетирование и интервьюирование руководства и сотрудников предприятия, работающих с информационными активами предприятия. На основе полученных данных выделить основные угрозы информационной безопасности для конкретного предприятия и подобрать меры противодействия.

Под вероятностью реализации угрозы понимается определяемый экспертным путем показатель, характеризующий, насколько вероятным является реализация конкретной угрозы безопасности конфиденциальной информации (КИ) для данной ИС. Далее приведен пример таблицы рисков (табл. 1), которую необходимо построить на основе полученной информации. Таблицы рисков строятся в соответствии с выбранной методикой анализа рисков, анализ рисков можно также провести с помощью программных средств.

Таблица 1

Таблица рисков

Описание атаки	Коэффициент исходной защищенности (Y1)	Вероятность реализации угрозы (Y2)	Коэффициент реализуемости угрозы (Y)	Пояснение
Угроза 1. Преднамеренное удаление (искажение) информации (персональных данных, коммерческой информации) неавторизованным пользователем	10	10	1	Возможность реализации угрозы признается очень высокой
Угроза 2. Случайное или преднамеренное удаление (искажение, нарушение) доступности информации (персональных данных, коммерческой информации) авторизованным пользователем	10	10	1	Возможность реализации угрозы признается очень высокой
Угроза 3. Потеря (искажение, нарушение) доступности информации в результате сбоев в работе (выход из строя аппаратных компонентов ИС)	5	2	0,35	Возможность реализации угрозы признается средней
Угроза 4. Потеря (искажение, нарушение) доступности информации в результате сбоев в работе программных компонентов ИС	10	5	0,75	Возможность реализации угрозы признается высокой
Угроза 5. Потеря (искажение, нарушение) доступности информации в результате воздействия вредоносного ПО	5	5	0,5	Возможность реализации угрозы признается средней

Продолжение табл. 1

Описание атаки	Коэффициент исходной защищенности (Y1)	Вероятность реализации угрозы (Y2)	Коэффициент реализуемости угрозы (Y)	Пояснение
Угроза 6. Хищение документации посторонними лицами	5	2	0,35	Возможность реализации угрозы признается средней
Угроза 7. Нарушение доступности информации в результате сбоев в работе активного сетевого оборудования	5	2	0,35	Возможность реализации угрозы признается средней

В приведенном примере таблицы рисков коэффициент реализуемости угрозы Y определен соотношением $Y = (Y_1 + Y_2)/20$. По значению коэффициента реализуемости угрозы Y формируется вербальная интерпретация реализуемости угрозы следующим образом:

если $0 < Y < 0,3$, то возможность реализации угрозы признается низкой;

если $0,3 < Y < 0,6$, то возможность реализации угрозы признается средней;

если $0,6 < Y < 0,8$, то возможность реализации угрозы признается высокой;

если $Y > 0,8$, то возможность реализации угрозы признается очень высокой.

Далее, на основе выделенных угроз и полученных показателей рисков мы можем подобрать методы и средства защиты информации для конкретного предприятия, максимально снижающие возможность реализации выделенных угроз.

В рамках управления информационными рисками предприятия рекомендуется внедрять и использовать существующие политики безопасности. Политика безопасности – это качественное или качественно-количественное выражение свойств защищенности в терминах, представляющих систему. Описание политики безопасности может включать или учитывать свойства злоумышленника и объ-

екта атаки. Существуют два типа политики безопасности: дискреционная и мандатная.

Основу мандатной политики безопасности составляет мандатное управление доступом, которое подразумевает, что все субъекты и объекты системы должны быть однозначно идентифицированы и задан линейно упорядоченный набор меток секретности.

Основная цель мандатной политики безопасности – предотвращение утечки информации от объектов с высоким уровнем доступа к объектам с низким уровнем доступа. 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.

Руководителями предприятий в рамках управления рисками можно использовать неформальное описание политики безопасности [4], пример которого представлен в табл. 2. Всех сотрудников предприятия можно разделить на группы, например администраторы и пользователи информационной системой организации.

Таблица 2

Неформальное описание политики информационной безопасности предприятия

Операция	Коммерческая информация и персональные данные	Технологическая документация	Общедоступная информация
Формирование базы данных	Администратор формирует информацию	Администратор формирует информацию	Пользователь формирует информацию
Создание документов	Администратор создает информацию, отвечает за её немедленную классификацию	Пользователь, создающий информацию, отвечает за её классификацию	Пользователь, создающий информацию, отвечает за её классификацию
Маркировка документов	Документ должен идентифицировать владельца и быть отмеченным как «Конфиденциально» на обложке или титульном листе	Нет специальных требований	Документ должен быть отмеченным как «Общедоступный» на обложке или титульном листе

Продолжение табл. 2

Операция	Коммерческая информация и персональные данные	Технологическая документация	Общедоступная информация
Размножение документов	Осуществляется администратором информации	Размножение только для деловых целей	Нет специальных требований
Посылка документов по почте	Метка «Конфиденциально» на обложке или титульном листе. Подтверждение о получении по требованию владельца информации	Требования определяются администратором	Нет специальных требований
Уничтожение документов	Администратор уничтожает документы, которые необходимо удалить, и реализует невозможность их восстановления	Контролируется физическое разрушение	Нет специальных требований
Хранение документов	Заперты, если не используются	Оригинал охраняется от уничтожения	Оригинал охраняется от уничтожения
Доступ к документам	Администратор организует правила доступа к документу, обычно сильно ограниченные	Администратор организует правила доступа к документу, обычно широко доступные	Нет специальных требований
Рассмотрение уровня классификации документа	Администратор определяет дату пересмотра классификации документа	Администратор определяет дату пересмотра классификации документа	Нет специальных требований

На основе разработанной политики информационной безопасности разрабатываются организационно-методические документы по защите информации, которые являются важной частью управления информационными рисками.

Предложенные нами рекомендации могут быть использованы менеджерами и специалистами по защите информации на любом предприятии в процессе управления информационными рисками и при разработке системы управления информационной безопасностью предприятия.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – 2011. – № 10-2. – С. 810.
2. Вестервелт Р. Разработка критериев для принятия решений по управлению ИТ-рисками // Безопасность ИТ-инфраструктуры. – № 1. – М. : Инфопресс, 2012. – 23 с.
3. Грибунин В. Г. Комплексная система защиты информации на предприятии / В. Г. Грибунин, В. В. Чудовский. – М. : Академия, 2009. – 412 с.
4. Корт С. С. Теоретические основы защиты информации. – М. : Гелиос АРВ, 2004.

Ya. S. Mitrofanova*

*Mitrofanova Yana, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
Yana_1979@list.ru

INFORMATION RISK MANAGEMENT OF THE COMPANY

Keywords: management, information security, information risks, information risk analysis.

The article considers theoretical and practical aspects of information risk management, as well as approaches to the analysis of information assets and information risks. The author provides guidelines for the allocation of company information assets, as well as examples of risk charts and security policies.

© Митрофанова Я. С., 2013

УДК 336.6

Н. В. Никитина*

**Никитина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru*

НАПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ключевые слова: механизм антикризисного финансового управления; модель системы антикризисного управления, стратегическая концепция, системообразующие процессы, обеспечивающие элементы, финансовая стратегия, финансовая политика.

Цель, задачи, механизмы, инструменты, принципы и функции антикризисного финансового управления подчинены основной стратегической цели и устремлениям предприятия, т. е. росту стоимости компаний региона. Концептуальный подход к системному развитию организационно-инновационного механизма антикризисного финансового управления промышленным предприятием позволит создать режим стабильного функционирования и устойчивого его развития.

Под системой антикризисного финансового управления крупным промышленным предприятием следует понимать систему принципов и методов разработки и реализации стратегических решений для достижения поставленной генеральной цели и устремлений его общей системы управления. В этой связи считаем, что система антикризисного финансового управления промышленным предприятием состоит из множества взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов.

Исходя из этого совершенно очевидно, что система антикризисного финансового управления предприятием является подсистемой общей системы управления предприятия с определенной сформулированной миссией – философией, предназначением и смыслом существования промышленного предприятия; перспективным видением – важной предпосылкой будущего роста крупного промышленного предприятия региона, выбора перспективных направлений его развития и стратегической концепцией (доктриной) – определением основной цели и устремлений промышленного предприятия, заключающихся в росте его стоимости (рис. 1).

На рис. 1 определены контуры областей проявления и взаимодействия общей системы управления и системы антикризисного финансового управления промышленным

предприятием. Совершенно очевидно, что цель, задачи, механизмы, инструменты, принципы и функции антикризисного финансового управления подчинены основной стратегической цели и устремлениям предприятия, т. е. росту стоимости компании.

Промышленные предприятия Самарского региона – это сложная производственно-экономическая система с многогранной деятельностью. Системные теории рассматривают организацию как целостную систему. Одно из самых древних определений системы насчитывает более 750 лет и принадлежит Фоме Аквинскому. Согласно этому определению, по мнению профессора С. Г. Кирдина [1], целостность как система характеризуется тройной взаимозависимостью, а именно:

- зависимостью каждой из ее важнейших частей от остальных частей;
- зависимостью каждой из ее важнейших частей от всей системы;
- зависимостью всей системы от ее частей.

Таким образом, логично утверждать, что промышленные предприятия региона – это объект системного управления и развития, так как являются целостной системой, которая характеризуется взаимозависимостью и соответствует свойствам системы, таким как адаптивность.

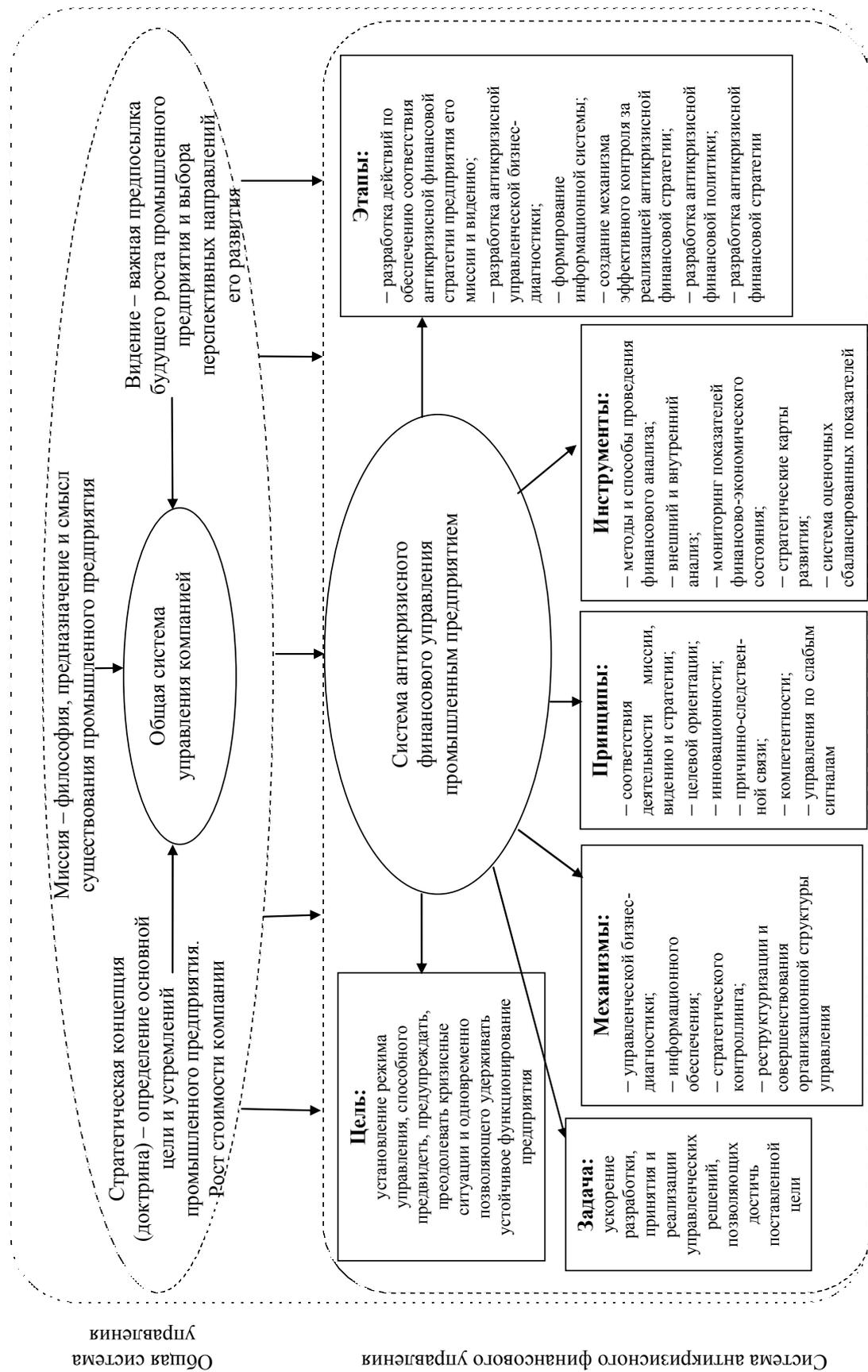


Рис. 1. Контуры проявления общей системы управления и системы антикризисного финансового управления

В этой связи необходимо отметить, что с 60-х годов прошлого столетия в западных странах родилась концепция управления стоимостью предприятия. В ее основу легло понимание того факта, что для собственников бизнеса центральным вопросом стал прирост их благосостояния, которое измеряется не количеством ресурсов, привлеченных в производство, а стоимостью принадлежащего им бизнеса. Безусловно, высокая капитализация бизнеса есть своего рода страховка от финансового кризиса, условие активного поиска инвестиций, кредитных ресурсов и формирования высокого делового имиджа компании.

Рыночные отношения создают объективные экономические условия и вызывают необходимость применения адекватных времени методов управления. В этой связи актуальной является задача замены прежнего механизма хозяйствования рыночными методами антикризисного финансового управления.

Формирование системы антикризисного финансового управления крупным промышленным предприятием, направленной на рыночную адаптацию, на стабильное функционирование и устойчивое развитие, становится важным в условиях, когда преобразования носят глобальный характер.

Антикризисное финансовое управление крупным промышленным предприятием региона – это сложный процесс, содержанием которого является разработка концепции, представляющая собой систему механизмов, принципов, инструментов, функций, методов разработки и реализации комплекса управленческих решений, способных создать условия режима стабильного функционирования и устойчивого развития, а также позволяющих предвидеть, предупреждать и преодолевать кризисную ситуацию. Следовательно, только такое управление в современных быстро меняющихся условиях способно достичь поставленной цели и эффективно решать задачи общей системы регионального управления.

На основании вышеизложенного считаем целесообразным представить концептуальную схему антикризисного финансового управления как совокупность взаимосвязанных элементов, структурно рассмотренных в модели системы антикризисного финансового управления крупным промышленным предприятием региона (рис. 2).

Следует отметить, что представленная модель – это совокупность обеспечивающих элементов и системообразующих процессов антикризисного финансового управления, которые направлены на достижение поставленной генеральной цели. Системообразующими процессами модели являются:

- управленческая бизнес-диагностика;
- разработка финансовой политики;
- разработка финансовой стратегии,
- разработка соответствующих механизмов и инструментов.

Элементами, обеспечивающими непрерывность и результативность функционирования антикризисного финансового управления, являются стратегии гибкости, целевой ориентации, инновационности, компетентности. Следует отметить, что:

- стратегия гибкости предусматривает быструю и адекватную реакцию на внезапные изменения во внешней и внутренней среде;

- стратегия целевой ориентации определяет стратегически значимые для предприятия цели, формируемые на основе миссии, перспективного видения и стратегической концепции (доктрины);

- стратегия инновационности позволяет разрабатывать и внедрять инновации, направленные на достижение конкурентных преимуществ предприятия в долгосрочной перспективе;

- стратегия компетентности позволяет наращивать потенциал знаний, совершенствовать навыки и способности персонала предприятия в целях достижения его конкурентных преимуществ.

Основными системообразующими элементами системы антикризисного финансового управления на крупных предприятиях промышленности региона являются:

- управленческая бизнес-диагностика;
- разработка финансовой политики;
- разработка и реализация финансовой стратегии;

- оценка и контроль реализации финансовой политики и стратегии.

Управленческая бизнес-диагностика является базисом, на котором строится вся дальнейшая система антикризисного финансового управления. Это связано с тем, что управленческую бизнес-диагностику необходимо проводить не одномоментно, а постоянно. Кроме того, факторы внешнего окружения в отличие от внутренних в основном не поддаются воздействию, их можно лишь выявлять и адаптироваться под них.

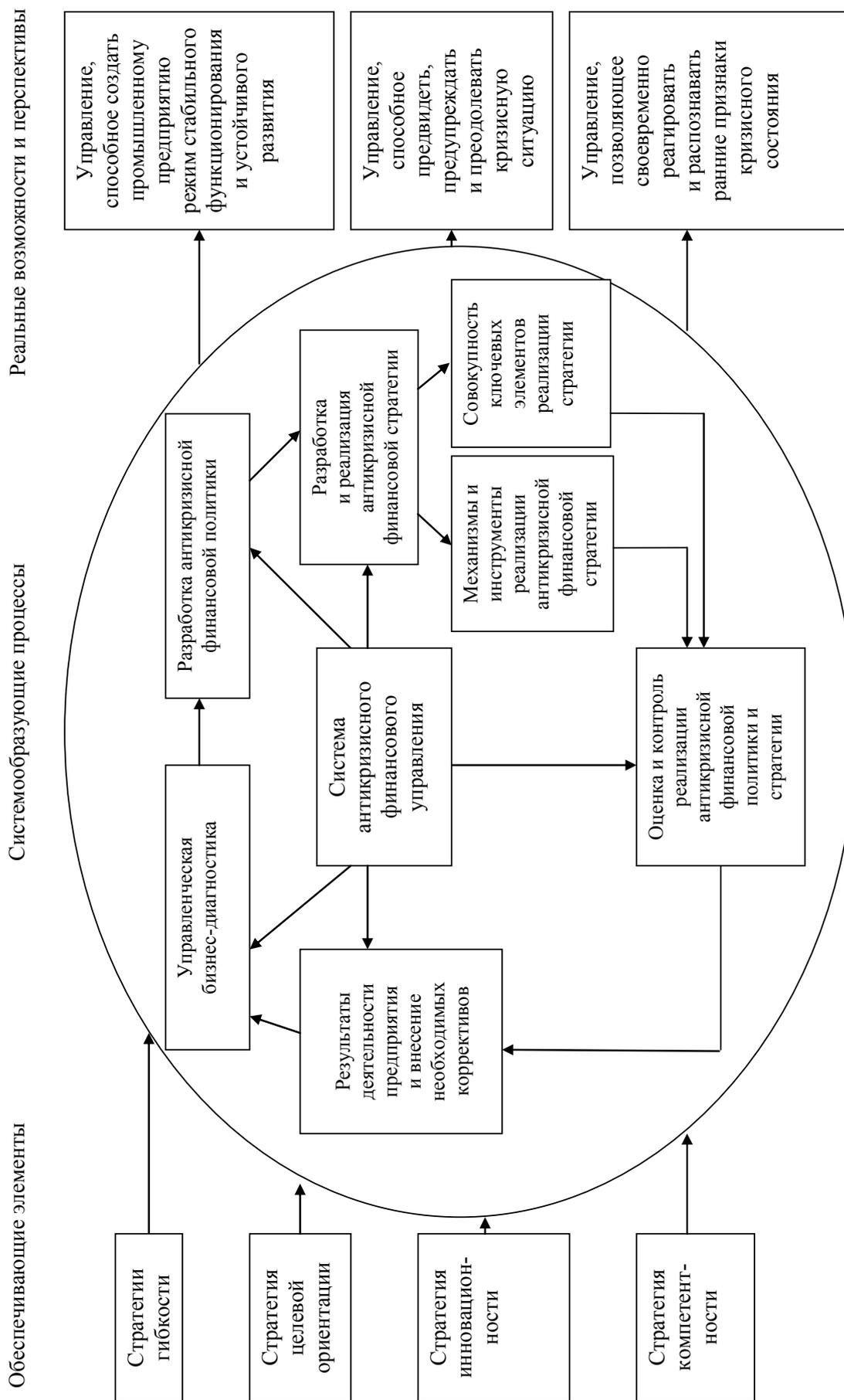


Рис. 2. Концептуальная схема антикризисного финансового управления

Предложенный методический подход к формированию управленческой бизнес-диагностики основан на последовательном изучении факторов внутренней и внешней среды, реальной оценке финансового положения и оценке возможного уровня финансового потенциала предприятий региона с целью определения глубины финансового кризиса или выявления возможных причин его появления.

При таком подходе:

- во-первых, увеличивается степень контроля над изменениями во внешнем окружении, так как анализ внешней среды осуществляется параллельно с каждым бизнес-процессом в системе антикризисного финансового управления;

- во-вторых, дается реальная оценка сильных и слабых сторон деятельности промышленного предприятия, его финансовых показателей, оценка уровня финансового потенциала, что и является исходной позицией для разработки антикризисной финансовой политики и стратегии.

По нашему мнению, разработка эффективной финансовой политики является одним из условий финансовой устойчивости деятельности промышленных предприятий Самарского региона, эффективности и конкурентоспособности.

Разработка стратегии антикризисного финансового управления базируется на поставленной генеральной цели, обоснованных способах достижения заданных стратегических ориентиров. Содержание антикризисной финансовой стратегии состоит в том, чтобы выстроить сильную и гибкую позицию, позволяющую крупным промышленным предприятиям региона достичь поставленных целей, несмотря на различные ситуации, которые могут возникнуть под воздействием внутренних и внешних факторов.

Стоит заметить, что антикризисное финансовое управление как наука представляет собой систему накопленных знаний по эффективному управлению финансовыми ресурсами для достижения стратегических целей. В свою очередь, эффективность антикризисного финансового управления промышленными предприятиями региона зависит от выбора и использования принципов, методов и способов управления, функций, компетенций и навыков оценки конкретных финансовых ситуаций, разработки и приме-

нения механизмов и инструментов адекватных рыночной действительности.

Необходимо указать, что авторский концептуальный подход к определению системы антикризисного финансового управления промышленными предприятиями региона базируется на использовании четырех основных методов:

1. Управленческая бизнес-диагностика.
2. Стратегический контроллинг.
3. Мониторинг результатов финансово-экономического состояния.
4. Реструктуризация.

Следует указать, что эти методы как инструменты реализации антикризисной финансовой стратегии способствуют целенаправленному и эффективному следованию в достижении главной цели антикризисного финансового управления, а именно установление режима, способного предвидеть, предупреждать, преодолевать кризисные ситуации и одновременно позволяющего удерживать стабильное функционирование и устойчивое развитие предприятий промышленности Самарского региона.

Стоит отметить, что задачи проведения и направления реализации управленческой бизнес-диагностики, стратегического контроллинга, реструктуризации, мониторинга результатов финансово-экономического состояния разработаны в соответствии с миссией, перспективным видением и принятой стратегической концепцией (доктриной) развития бизнеса. Использование этих инструментов позволяет ориентировать руководство предприятий промышленности региона на постоянное и последовательное внедрение инноваций во всех сферах их деятельности, которые в наибольшей степени позволяют добиться стабильности, финансовой устойчивости и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Это является доказательством того, что стратегия антикризисного финансового управления дает возможность воедино собрать весь комплекс инструментов управленческой деятельности для обеспечения и удержания конкурентных преимуществ на основе выявления ключевых компетенций и адекватного реагирования на изменения внешней и внутренней среды.

Оценка и контроль реализации стратегии антикризисного финансового управления позволяют установить те изменения во внешней и внутренней среде, в связи с которыми выбранная стратегия становится затрудни-

тельной либо стратегия уже не может привести предприятие к поставленным целям. Это, в свою очередь, позволяет своевременно реагировать и влиять на поступившие сигналы из внешней и внутренней среды и адекватно принимать управленческие решения.

Таким образом, в результате взаимодействия системообразующих процессов антикризисного финансового управления и обеспечивающих элементов руководство крупных промышленных предприятий региона имеет реальную возможность создать режим управления:

- стабильного функционирования и устойчивого развития;
- способного предвидеть, предупреждать и преодолевать кризисную ситуацию;
- позволяющий своевременно реагировать и распознавать ранние признаки кризисного состояния.

Необходимо отметить, что антикризисное финансовое управление имеет дело не только с непредсказуемыми, но порой и совсем неизвестными событиями. Поэтому искусство финансового управления требует своевременной корректировки его финансовой политики и стратегии, непрерывного поиска новых методических приемов обоснования управленческих решений.

Следует указать, что стратегии, являясь уникальным и эффективным механизмом создания стоимости компаний, подвержены постоянному изменению, а инструменты, с помощью которых они оцениваются и реализуются, остаются прежними, неадекватными рыночным условиям. Стратегия важна, являясь вопросом выбора направления и целей развития предприятий региона. В условиях ограниченности финансовых, трудовых и материальных ресурсов руководители предприятий региона должны получать максимальный результат, однако даже исключительные бизнес-процессы и эффективная организация не дадут эффекта, если стратегия, в частности стратегия антикризисного финансового управления, не вооружена эффективными инструментами ее реализации.

Учитывая, что в системе антикризисного финансового управления центральное место занимает разработка антикризисной финансовой стратегии, предложен механизм ее реализации, включающий все иерархические уровни управления крупным промышленным предприятием Самарского региона, который позволяет руководству и сотрудникам

менять поведение и быть готовыми к восприятию новых ценностей. Поэтому в системе антикризисного финансового управления центральное место занимает механизм разработки и реализации антикризисной финансовой стратегии.

В широком смысле это программа поэтапных действий и мероприятий в системе антикризисного финансового управления, направленная на постоянное финансовое оздоровление, которая базируется на управленческой бизнес-диагностике, рассматриваемая как долгосрочное развитие крупного промышленного предприятия региона и системы его взаимоотношений с внешней и внутренней средой, ведущая корпорацию к достижению главной цели.

К сожалению, как показывает практика, в большинстве случаев реальной проблемой является не стратегия, а непродуманный подход к ее реализации. В этой связи считаем, что возможность и способность руководства реализовать стратегию более важна, чем содержание самой стратегии.

Особенность предложенного концептуального подхода к реализации стратегии антикризисного финансового управления (рис. 3) состоит в том, что стратегия должна быть реализована на всех иерархических уровнях управления. Только в этом случае персонал будет менять свое поведение и сможет воспринимать новые ценности в развитии предприятия. К сожалению, не для всех менеджеров очевидно, что стратегия не может быть реализована, если она непонятна сотрудникам. Проблема состоит в ограниченном доступе персонала к информационно-аналитическим данным функционирования и развития предприятий. Данные особенности явились основанием для разработки принципов, которые определяют возможность реализации стратегии антикризисного финансового управления:

- целесообразность и выполнимость;
- непрерывность;
- иерархичность управления.

Следование этим принципам еще раз доказывает, что антикризисное финансовое управление имеет дело не с какими-то будущими решениями, а с решениями, которые принимаются сегодня, а следовательно, определяют будущее компаний региона. Из этого вытекает простое, но чрезвычайно важное утверждение. Для успешной реализации стратегии антикризисного финансово-

го управления необходимы такие механизмы и инструменты, которые способны решить поставленные задачи. Поэтому в центре данной концептуальной схемы (рис. 3) представлены механизмы и инструменты реализации стратегии: управленческая бизнес-диагностика, реструктуризация предприятия, стратегический контроллинг, мониторинг финансово-экономического состояния. Кроме того,

схема включает совокупность ключевых элементов: структуру, систему, персонал и культуру. Необходимо обратить внимание на то, что реализация антикризисной финансовой стратегии предполагает взаимодействие нескольких управленческих систем (финансовой, организации бухгалтерского учета, производственной системы и т. п).

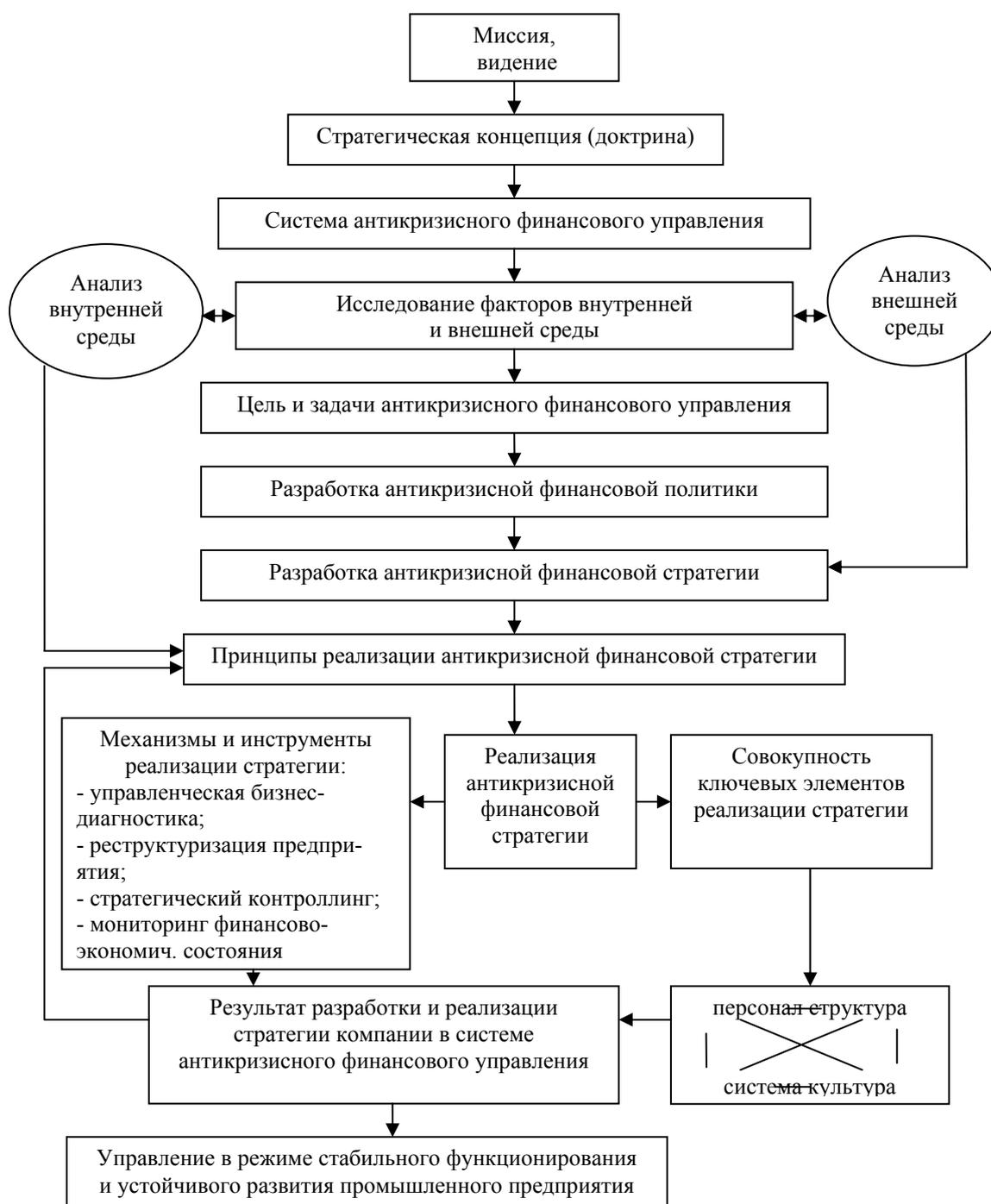


Рис. 3. Концептуальная схема реализации антикризисной финансовой стратегии в системе АФУ

Система финансового управления представляет собой взаимосвязанную сеть внутренних структурных подразделений и служб организации, которые ведут разработку и принятие финансовых и инвестиционных решений, а также несут ответственность за их результаты. Поскольку система управления финансами является составной частью менеджмента, ее организационное обеспечение интегрируется с общей структурой управления. Бухгалтерский учет, анализ и финансовое планирование – это ключевые элементы любой управленческой системы. Информационная система, а также аналитическая база данных, модели и экспертные системы, на которых она основана, оказывают на реализацию стратегии значительное влияние. От оценки результатов труда сотрудников предприятия может зависеть их поведение, а следовательно, и сам процесс реализации стратегии. В этом случае главное – своевременная разработка эффективных критериев оценки результатов деятельности и увязки их с системой оплаты труда персонала и механизмами мотивации.

Особо следует отметить, что разработка и реализация антикризисной финансовой стратегии должна базироваться на компетенциях персонала и требовать участия в этом процессе квалифицированных специалистов. В связи с этим руководству промышленных предприятий региона необходимо четко знать, сколько сотрудников, обладающих определенными компетенциями, степенью проницательности и навыками, необходимо для:

- таких функциональных областей, как менеджмент, маркетинг, инновационные технологии, производство, реклама, сбытовая деятельность;
- работы с конкретным производством продукции, товаром или рынком;
- программ разработки новых моделей продукции;
- управления конкретными видами деятельности;
- управления ростом стоимости компании и ее изменениями.

Таким образом, соответствие условий организации бизнес-процессов и организационной структуры управления и того, какие механизмы и инструменты позволяют эф-

фективно реализовать стратегию антикризисного финансового управления, делает крупные промышленные предприятия региона единой системой.

Безусловно, задача реализации стратегии антикризисного финансового управления является самой сложной и трудоемкой частью антикризисного управления крупным промышленным предприятием региона. Это задача затрагивает и проходит практически через все иерархические уровни управления и должна быть учтена в большинстве структурных подразделений компании. В данном случае убедительным является мнение зарубежных ученых А. Томпсона и А. Стрикленда в том, что «осуществление стратегии – комплекс действий, способствующих повышению деловой активности в организационной и финансовых сферах, разработке политике фирмы, созданию корпоративной культуры и мотивации персонала, руководств всем, что направлено на достижение намеченных результатов» [2, с. 30].

Таким образом, задача реализации антикризисной финансовой стратегии состоит в понимании того, какие управленческие решения необходимо разработать руководству, чтобы стратегия работала и был очевиден положительный результат. Другими словами, искусство реализации антикризисной финансовой стратегии состоит в осознании ее важности, использовании доступных и понятных способов ее изложения и достижения, профессионального исполнения поставленных целей и адекватной ее оценке.

Исходя из вышеизложенного можно сформулировать следующий вывод, что эффективность антикризисного финансового управления заключается в своевременном пересмотре стратегии и тактики, непрерывном поиске новых методов и способов, в обосновании и принятии управленческих решений, а также в формировании его модели, адекватной рыночным механизмам и раскрывающей основное содержание ее системы. Концептуальный подход к системному развитию организационно-инновационного механизма антикризисного финансового управления промышленным предприятием позволит создать режим стабильного функционирования и устойчивого его развития.

Список литературы

1. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск, 2001. – 307 с.
 2. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов : пер. с англ. / А. Томпсон, А. Стрикланд ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
-

N. V. Nikitina*

**Nikitina Natalya, Doctor of Economic sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_fin@tolgas.ru*

**DIRECTIONS OF SYSTEM DEVELOPMENT
OF ORGANIZATION INNOVATIVE MECHANISM
OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

Keywords: mechanism of anti-crisis financial management, model of anti-crisis management system, strategic concept, system processes, constituent elements, financial strategy, financial policy.

The goal, objectives, mechanisms, tools, principles and functions of the anti-crisis financial management are subject to the primary strategic goals and aspirations of the enterprise, i. e. the growth of the value of regional companies. The conceptual approach to the system development of organization innovative mechanism of the anti-crisis financial management of industrial enterprise results in stable operation and sustainable development of the company.

© Никитина Н. В., 2013

УДК 332.870

О. А. Филиппова*

*Филиппова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
olyafilippova@yandex.ru

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО МОДУЛЯ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЯ РАБОТ ДОРОЖНО-МОСТОВОГО ХОЗЯЙСТВА ООО «ДЕПАРТАМЕНТ ЖКХ»

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, планирование работ и мероприятий, дорожно-мостовое хозяйство, программный модуль.

Рассматриваются проблемы планирования, учёта работ и мероприятий в жилищно-коммунальном хозяйстве, контроля за их исполнением, а также предлагается разработка дополнительного программного модуля для ведения учёта, планирования и осуществления контроля работ дорожно-мостового хозяйства, который может успешно использоваться в жилищно-коммунальном хозяйстве для решения проблем управления.

В настоящее время наблюдается тенденция интеграции бизнес-информации предприятий в информационные системы. Это происходит потому, что предприятия сталкиваются с множеством проблем, одной из которых являются существенные затраты на оформление документов, в том числе и временные затраты, возникающие вследствие оформления вручную большого их количества. Такая проблема стоит и перед предприятиями жилищно-коммунального хозяйства [1].

Рассмотрим один из способов её решения на примере ООО «Департамент ЖКХ». Для этого предложим специализированный

программный модуль, который позволит планировать, учитывать и контролировать деятельность отдела благоустройства и ремонта дорожно-мостового хозяйства.

Используя современные методы проектирования по стандарту IDEF 0.x, представим предлагаемый программный модуль подробнее [3]. Его основной функционал можно представить в виде четырёх блоков работ: заполнения справочников информационной системы, осуществления планирования работ отдела и его мероприятий, ведения учёта заявок по объектам и учёта проверок и оценки работ на объектах (рис. 1).

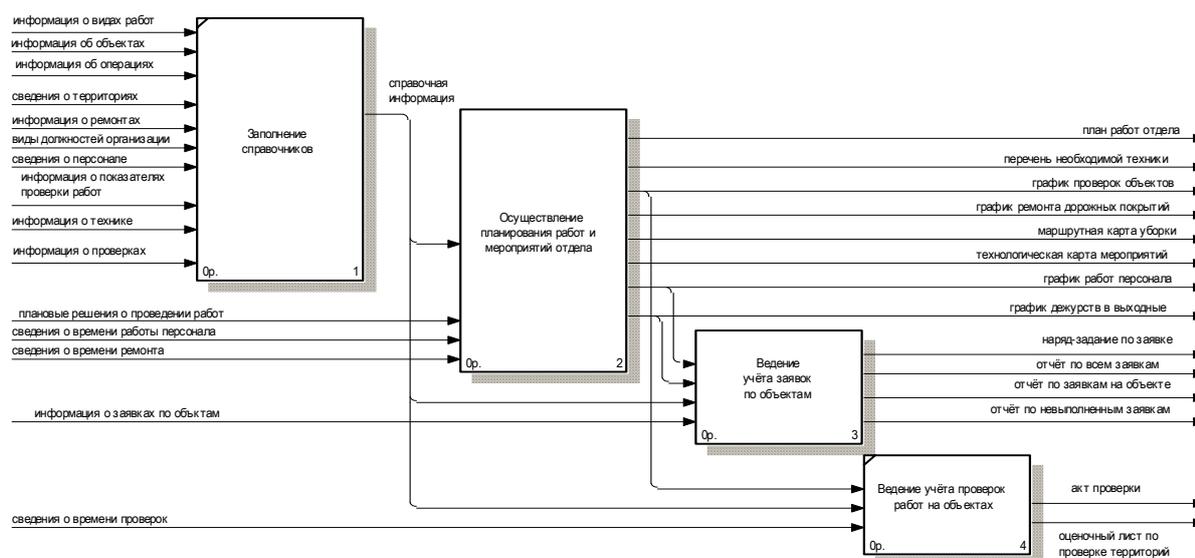


Рис. 1. Процесс использования проектируемой ИС в деятельности отдела благоустройства и ремонта дорожно-мостового хозяйства

Для заполнения справочной вспомогательной информации используются все данные по объектам организации и их структуре, по основным видам работ и операций отдела благоустройства и ремонта дорожно-мостового хозяйства, данные о персонале, а также проверочная шкала оценок благоустройства объектов. Далее данная информация

используется в планировании и для учёта заявок и проверок. Планирование является наиболее масштабным видом работ, которое включает в себя непосредственное планирование работ отдела, формирование перечня техники, создание графиков мероприятий отдела, создание плановых карт и осуществление планирования работ персонала (рис. 2).

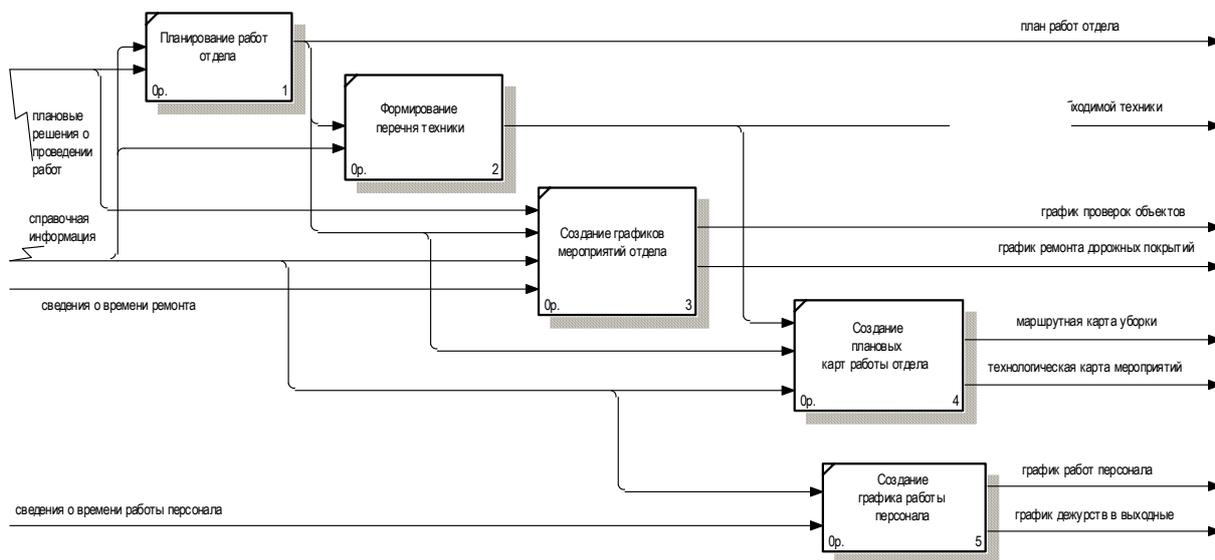


Рис. 2. Процесс осуществления планирования работ и мероприятий отдела

Кроме того, программа позволяет вести учёт заявок, поступающих от населения (рис. 3). Пользователь может вносить вновь поступившую информацию по заявке, определять её исполнителя, распечатав для него

сформированное наряд-задание, просматривать существующие заявки, контролировать их исполнение, а также формировать итоговые отчёты за любой выбранный период времени.

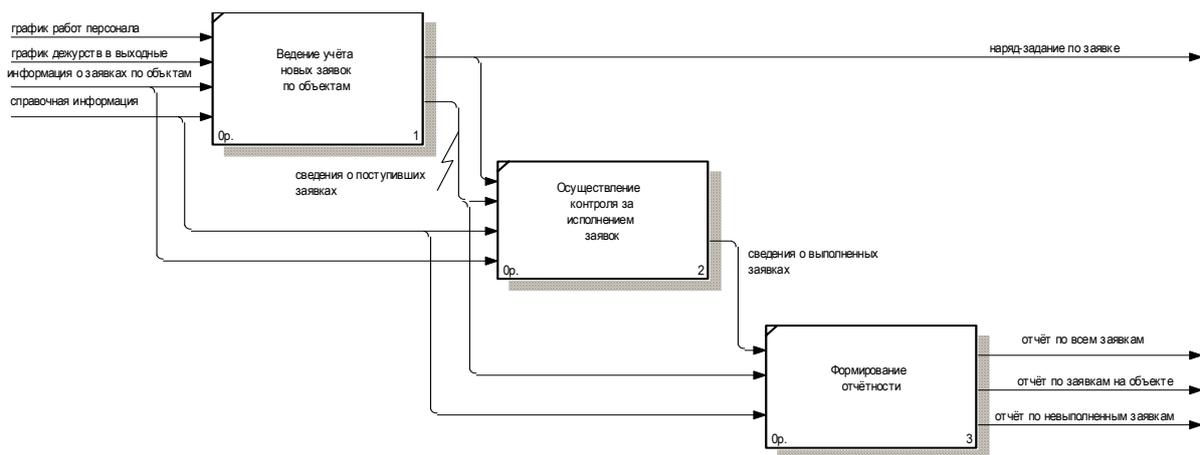


Рис. 3. Осуществление работы с пользователями сайта

Также данный программный модуль позволит вести учёт актов проверок территорий и объектов и оценочной документации по проверке состояния объектов. Рассмотрим

наиболее важные моменты разработки предложенного программного модуля на примере интерфейса [3]. Чтобы полноценно пользоваться данной программой, необходимо

заполнить справочники информацией, которая в дальнейшем будет использоваться для заполнения документов и отчётов. Далее будет вноситься информация для планирования работ и мероприятий, их учёта и кон-

троля за исполнением. Примером планирования может служить форма «График ремонта», где формируется список графиков ремонта (рис. 4).

№	Объект	Тип территории	Тип ремонта	Дата ремонта
1	15 квартал	бульвары	ремонт картами	11.04.2012
2	15 квартал	въезды	литой асфальт аварийный ремонт	14.04.2012
3	16 квартал	бульвары	ремонт картами	20.04.2012
4	16 квартал	въезды	литой асфальт аварийный ремонт	19.04.2012
5	18 квартал	бульвары	ремонт картами	20.04.2012

Рис. 4. Форма «График ремонта»

При выборе данной формы через пункт меню «Поиск» все поля ввода на данной форме становятся фильтрами для поиска, например на данной форме присутствует фильтр «По дате ремонта», который позволит просмотреть все виды ремонта, запланированные на эту дату. При желании пользователь может отсортировать данные в таблице. Для того чтобы сформировать отчет, необходимо воспользоваться кнопкой «Сформировать

график ремонта». Данный график формируется с помощью информации из базы данных в виде многоуровневого отчёта, а затем для удобства пользователя выгружается в MS Excel, где в дальнейшем он приобретает представленный на рисунке вид после обработки макросами. Данный отчёт-график можно также распечатать средствами MS Excel (рис. 5).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB
1																												
2																												
3																												
4																												
5																												
6																												
8	бульвары																											
9	въезды																											
10	16 квартал																											
11	бульвары																											
12	въезды																											
13	17 квартал																											
14	местные проезды																											
15	въезды																											
16	18 квартал																											
17	бульвары, местные проезды																											
18	въезды																											
19																												

Рис. 5. Отчет «График ремонта»

Если пользователь выберет пункт главного меню «Планирование», то перед ним раскроется список видов планирования работ данного отдела по благоустройству придомового хозяйства. На рис. 6 представлена

форма «Планирование работ», которая является основным планом всех видов работ отдела по благоустройству придомового хозяйства.

№	Вид работ	Тип территории	Операция	Техника	Площадь	Кол-во уборок	Кол-во техники	Персонал	Примечание	Объект	Дата с	Дата по
1	Содержание тротуара	Жилые дома	Мойка дорожных покр	КДМ ЭД-405	163 620.0м2	18	1 шт.	Водитель 5 разряд	ТУ ООО «ДЖКХ»	ул. Ленина 30	12.04.2012	12.04.2012
2	Содержание тротуара	Жилые дома	Подметание дорожных	УТ Бошунг Бомог, МТЗ 82, ЮМЗ	163 620.0м2	54	6 шт.	Водитель 5 разряд	ТУ ООО «ДЖКХ»	ул. Карла Марк	12.04.2012	13.04.2012
3	Содержание тротуара	Жилые дома	Увлажнение	ВАЗ 210834 с поливомоечн	35 977.38 м2	18	1 шт.	Водитель 5 разряд	ТУ ООО «ДЖКХ»	ул. Победы 5	14.04.2012	14.04.2012

Рис. 6. Форма «Планирование работ»

Итогом работы с данным документом является отчёт, представленный на рис. 7. При формировании данного отчета использовались все имеющиеся в базе данные по планированию работ. Пользователем указы-

вается период, за который необходимо сформировать отчёт, при этом отчёт формируется в виде табличных данных по каждому объекту.

Перечень работ для транспортного участка ООО «Департамент ЖКХ»
Период: с 1.03.2012 по 30.08.2012 г.

Вид работ: уборка
Тип территории: Бульвар
Объект: 15 квартал

№ п/п	Операции	Площадь	Количество уборок	Кол-во техники	Персонал	Примечание
1.	Подметание дорожных покрытий с предварительным увлажнением УТ Бошунг Бомог, МТЗ 82, ЮМЗ	163 620.0 м2	54	6 шт.	Водитель 5 разряд	ТУ ООО «ДЖКХ»
2.	Мойка дорожных покрытий 100% КДМ ЭД-405	163 620.0 м2	18	1 шт.	Водитель 5 разряд	ТУ ООО «ДЖКХ»

Объект: 16 квартал

№ п/п	Операции	Площадь	Количество уборок	Кол-во техники	Персонал	Примечание
1.	Подметание МТЗ со щёткой	59 962.3 м2	36	2 шт.	Водитель 5 разряд	ТУ ООО «ДЖКХ»
2.	Увлажнение ВАЗ 210834 с поливомоечным оборудованием (60% площади)	35 977.38 м2	18	1 шт.	Водитель 5 разряд	ТУ ООО «ДЖКХ»

Рис. 7. Документ «Перечень работ»

На рис. 8 представлена форма «Маршрутная карта», где пользователем вводятся данные по планированию работ на объектах, где указываются не только исполнитель и дата проведения работ, но и учитывается факт исполнения запланированных работ для дальнейшего контроля. Маршрутную карту можно также распечатать в виде документа.

Аналогично формируются более подробные учётные документы по видам работ. Например, на рис. 9 представлена форма «Тех-

нологическая карта содержания тротуаров», где данный вид работ рассмотрен более точно, по исполнителям конкретных операций с использованием конкретной техники.

Предложенный программный модуль позволяет также составлять «График работ», который используется для планирования рабочего времени сотрудников ЖКХ. Существует в программе и аналогичная форма, которая позволяет планировать дежурства работников в ночную смену и выходные дни.

№	Группа исполнителей	Объект	Территория	План	Дата исполнения	Вид работ	Тип территории
1	1 звено	Офисное здание	Цветной б-р	14.04.2012	16.04.2012	уборка бульваров	Тротуары
2	1 звено	Вдоль дороги	Местный проезд вдоль Тополиной	15.04.2012	16.04.2012	уборка бульваров	Тротуары
3	1 звено	Жилые дома	Въезды в квартал с Дзержинского	15.04.2012	16.04.2012	уборка бульваров	Тротуары
4	2 звено	Жилые дома	Въезды в квартал с Автостроителей	17.04.2012	17.04.2012	уборка бульваров	Тротуары
5	2 звено	Жилые дома	Въезды в квартал с Автостроителей	18.04.2012	18.04.2012	уборка бульваров	Тротуары

Рис. 8. Форма «Маршрутная карта»

№	Операция	Вид работ	Тип территории	Исполнитель	Режим работы	Техника
2	Уборка снежных валов	уборка	Въезд на улицу 40 лет пог	Водитель 5 катег	8.00 - 17.00	УТ "Бошунг Бом
3	Ежедневная очистка урн от мусора	уборка	ул. Льва Яшина 8	Дворники	6.00 - 11.00	
4	Посыпка песко-соляной смесью	содержание	Въезды по ул. Тополиной	Водитель 5 катег	8.00 - 17.00	КДМ ЭД - 405 №
5	Ежедневная ручная доработка тротуаров	содержание	ул. Льва Яшина 8	Дворники	6.00 - 11.00	
1	Сгребание и подметание снега	уборка	Въезд на улицу 40 лет пог	Водитель 5 катег	8.00 - 17.00	ВАЗ 210834 "Тарзан"

Рис. 9. Форма «Технологическая карта содержания тротуаров»

Представленный программный модуль также позволяет вести учёт заявок от населения на ремонт или обслуживание придомовых территорий. При оформлении новой заявки в форме, представленной на рис. 10, пользователем заполняются такие поля, как: дата создания заявки; раздел «Информация о заявке», в который непосредственно вносится информация по поступившей заявке, то есть заполняются поля о месте нахождения данного объекта, контактные данные заявителя и описание проблемы; в раздел «Информация о выполнении» пользователем вносится вся информация о выполнении работы по данной заявке и данные исполнителя, что позволяет контролировать процесс

реагирования на заявки населения. Кроме того, после поступления заявка должна быть принята к исполнению, то есть ей должен быть назначен исполнитель, для этого сразу же на данной форме можно распечатать наряд-задание, выбрав необходимого сотрудника.

На данной форме пользователь заполняет все необходимые поля аналогично предыдущим окнам и, воспользовавшись кнопкой «Добавить», добавляет заявку в журнал заявок. Также пользователь может просмотреть все имеющиеся заявки в журнале заявок, который представляет собой классический реестр записей.

Рис. 10. Форма «Заявка»

Ежемесячно администрация ЖКХ формирует комиссию, которая осуществляет проверку придомовых и придороговых территорий. Полученная оценка выставляется в соответствии с разработанными критериями и влияет на заработную плату сотрудников, об-

служивающих объект проверки. На рис. 11 представлена форма «Оценка содержания придороговых территорий», которая предназначена для внесения оценочной информации и составления актов проверок.

№	Показатель	Оценка
1	Подъездные дороги, арки	2
2	Урны	2
3	Сохранность зеленых насажд	2
4	Очистка подвальных помеще	2

Рис. 11. Форма «Оценка содержания придороговых территорий»

На рис. 12 представлена форма «Акт проверки», которая предназначена для форми-

рования различных актов проверок качества содержания придомовых территорий. Для

того чтобы добавить новую запись для составления акта, пользователю необходимо вписать «Дату составления», «Комиссия»,

данные осматриваемой территории, описать, что установлено в результате проверки и что рекомендовано.

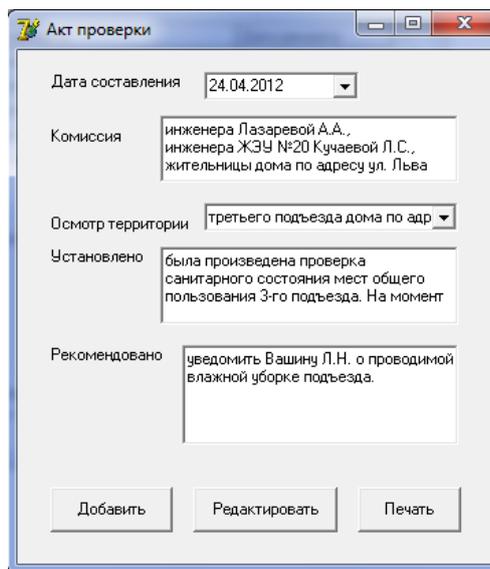


Рис. 12. Форма «Акт проверки»

Данная информационная система позволяет вести учёт проверок, формируя архив соответствующих актов. На рис. 13 представ-

лен «Акт» сформированный с помощью формы «Акт проверки».

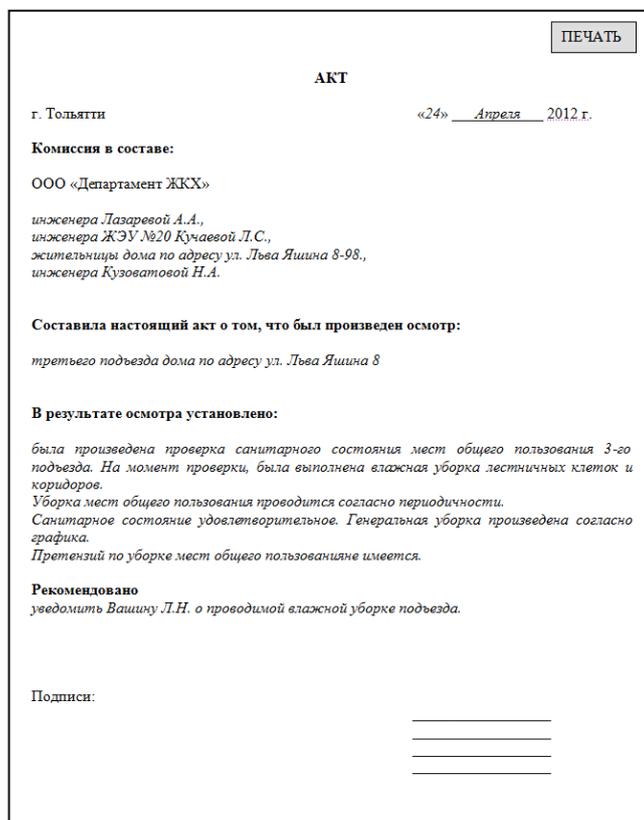


Рис. 13. Документ «Акт проверки»

Помимо вышесказанного представленный программный модуль позволяет формировать следующие документы и отчёты: технологическая карта, график дежурств, маршрутная карта уборки, перечень техники, график проверок санитарного состояния и содержания мест общего пользования, отчет с полным списком всех поступивших заявок за указанный период времени по конкретному объекту, список всех невыполненных заявок, отчет «Общий список заявок» и

другие. Кроме того, данная программа является гибкой и может быть доработана в соответствии с необходимыми требованиями отделов департамента ЖКХ.

Таким образом, данная информационная система значительно оптимизирует работу отдела благоустройства и ремонта дорожного хозяйства ООО «Департамент ЖКХ» и делает более точным процесс принятия решений.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Поселянов О. Е. Проблемы развития региональной социально-экономической подсистемы // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2006. – Т. 8. – № 4. – С. 992-995.
2. Вендров А. М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем. – М. : Финансы и статистика, 2007.
3. Калянов Г. Н. CASE-технологии: Консалтинг в автоматизации бизнес-процессов. – 3-е изд. – М. : Горячая линия-Телеком, 2008.
4. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Проспект, 2010.

O. A. Filippova*

**Filippova Olga, PhD in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
olyafilippova@yandex.ru*

DEVELOPMENT OF SOFTWARE MODULES FOR ACCOUNTING AND PLANNING OF ROAD AND BRIDGE SERVICES BY «HOUSING DEPARTMENT» LTD

Keywords: housing and communal services, planning of works and activities, road and bridge services, software module.

The article considers the problems of accounting and planning the works and activities related to the housing and communal services, as well as managing their performance. The author proposes the development of additional software module for accounting, planning and management of road and bridge services, which can be successfully used in the housing and communal services for solving management problems.

© Филиппова О. А., 2013

УДК 33.351

Е. В. Баимачникова*

**Баимачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

Ю. Г. Левашова*

**Левашова Юлия Геннадьевна, студентка
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
monty_07@list.ru*

УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, РЕАЛИЗУЮЩИХ КОЛБАСНЫЕ ИЗДЕЛИЯ: КРИТЕРИИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БРЕНДА

Ключевые слова: бренд, управление, критерии, методы, рынок.

В современных условиях бренд представляет собой определенный образ в представлении потребителя, предназначение которого заключается в идентификации и отличии товара производителя от конкурентных аналогов. Характерной особенностью современного управления брендом является специфика управления на различных рынках сбыта. Рассматривается управление брендом на предприятиях, реализующих колбасные изделия, – критерии и методы оценки бренда.

На современном этапе развития бренд представляет собой определенный образ в представлении потребителя, предназначенный для идентификации и отличия товара (услуги) производителя от конкурентных аналогов. Характерной особенностью современного управления брендом является возможность создания одной компанией сразу нескольких, постоянно обновляющихся брендов, что позволяет подстраиваться к предпочтениям определенных групп потребителей. Данная особенность позволяет учитывать и специфические особенности потребителей, что значительно затрудняет выход на рынок новым компаниям и усложняет конкурентам задачи по атаке товаров компании [2].

Бренд выполняет особую коммуникационную функцию, что является успешным средством в борьбе коммуникационных технологий за возможность донесения своей информации до потребителя. Информацию, которую несет в себе бренд, можно направить как во внешнюю, так и во внутреннюю среду. При этом бренд становится средством объединения всех работников компании, а не только средством информирования покупателей о ценности товара (услуги). Управление брендом носит характер многоцелевого использования, тем самым подчеркивая

уникальность бренда. В современных условиях ожесточенной конкуренции перед руководителем возникает задача поддержания позиций предприятия на рынке, а также повышения эффективности деятельности. В рамках программы повышения эффективности предприятие проводит ряд мероприятий, позволяющих не только сохранить свои позиции, но и увеличить долю рынка [1].

Предприятиям, стремящимся выйти на новый рынок и занять на нем устойчивые позиции, необходимо использование новых средств конкурентной борьбы, которые позволяют рассмотреть маркетинговые коммуникации на новом уровне развития. Успешное управление брендом компании является одним из наиболее популярных средств достижения поставленных целей.

Отдельного внимания заслуживает мониторинг показателей эффективности уже существующего бренда, способствующий оптимизации функционирования хозяйствующего субъекта. Система ключевых показателей эффективности бренда включает:

1. Показатели значимости бренда для клиентов и референтных групп:

- социальная ценность, связанная с возможностью отнесения предприятия к группе успешных;

- коммуникативная ценность, сопряженная с возможностью предоставления клиентам информации о коммерческой эффективности субъекта предпринимательства;
- функциональная ценность, обусловленная некой совокупностью услуг;
- индивидуальная значимость, позволяющая клиенту реализовать свои цели.

2. Показатели эффективности для предприятия:

- рост доли рынка;
- рост объема продаж;
- рост ценовой премии бренда;
- размер капитала;
- стоимость и рентабельность бренда хозяйствующего субъекта [3].

Итак, наличие бренда обеспечивает своему обладателю не только преимущества эмоционального характера, но и положительные финансовые результаты, а важнейшие положения и методы оценки эффективности управления брендом основываются на теории эффективности и социально-экономической эффективности.

Процесс управления брендом подразумевает тесную взаимосвязь с внутренним и внешним окружением предприятия, а также сущностью управления идентичностью применительно к учету конкретных отраслевых и региональных аспектов брендинга.

Эффективное управление брендом способствует:

- поддержанию планового объема продаж предприятия на конкретном рынке;
- реализации долговременной программы по созданию и закреплению в сознании потребителей некоего образа товара;
- учету основных предпочтений потребителей;

- использованию ключевых факторов для обращения к рекламной аудитории [3].

Управление брендом как процесс выполняет коммуникативную функцию, а также обеспечивает действия по идентификации. Данный процесс транслирует основные составляющие продукта (работы или услуги), что в результате оказывает значительное влияние на принятие решения клиентом. Следовательно, бренд способствует интерпретации и получению информации о продукции (услуге) и предприятию [4].

Для эффективного управления брендом необходимо исследование по точкам контакта с брендом. Данное исследование представляет собой процесс управления брендом, позволяющий выявить слабости внутри системы отраслевой и региональной организации бизнеса.

Управление брендом на предприятии должно иметь целостный, стратегический характер (т. е. подтверждение системой показателей оценки), а также должно сосредотачиваться на создании образа бренда, для чего все маркетинговые усилия должны быть объединены. При оценке бренда на предприятии часто используется финансовая модель построения системы показателей (BEES – Brand equity evaluation system ranking), представляющая собой многофакторную систему показателей оценки бренда, которая способна учитывать все особенности отрасли предприятия. На рис. 1 схематически отражена возможность построения системы показателей, которые отражают процесс разработки и управления брендом предприятия, на основе данной модели. Главное из многих преимуществ применения модели BEES заключается в том, что она адаптируется к отрасли, в которой находится предприятие.

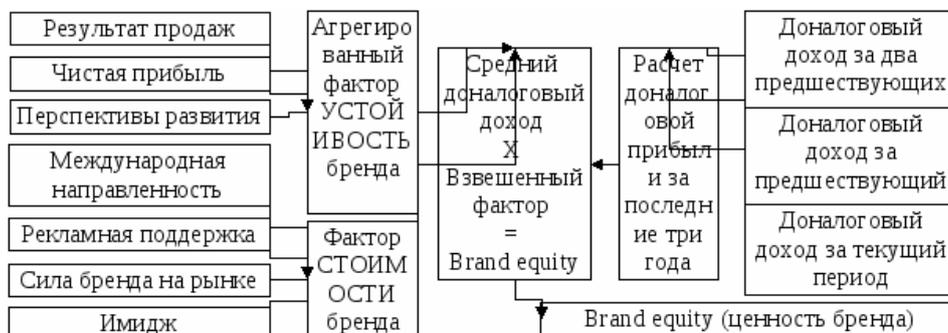


Рис. 1. Процесс разработки и управления брендом предприятия на основе модели BEES

В современных реалиях рынка все большую значимость приобретает проблема оценки стоимости нематериальных активов, в частности одной из наиболее модных и обсуждаемых их разновидностей, а именно бренда. Потребительский выбор каждого покупателя напрямую зависит от отношения к определенному бренду. Следовательно, весь комплекс понятий, включаемый в бренд, преобразуется в товар, обладающий определенной стоимостью.

Стоимость бренда можно охарактеризовать как важнейший стратегический показатель эффективности управления брендом. Такая стоимость – это отражение степени приспособленности бизнеса к столкновению с неопределенным будущим, а также готовность компании к изменениям.

В настоящее время бренд является самым ценным нематериальным активом компании, а его управление направлено прежде всего на стоимость, а именно на капитал бренда. Бренддинг предоставляет компаниям реальные возможности не только для сохранности устойчивой группы лояльных потребителей. Создание сильных и успешных брендов позволяет компании увеличить свою стоимость в несколько раз за счет повышения стоимости их брендов. Управление брендом – процесс создания и изменения представлений потребителя о продукте. При эффективном управлении немалую роль приобретает возможность положительного воздействия бренда на уровень конкурентоспособности предприятия, что в конечном итоге должно сопровождаться ростом ценности и капитала бренда.

На современном рынке занятие активной позиции бренда, т. е. позиции одного из ведущих инструментов управления и развития рыночных отношений, создает объективную потребность в углублении и расширении изучения теоретических и методологических аспектов существующих концепций бренда как неотъемлемой категории современного управления.

При оценке стоимости бренда целесообразно применение методов, основанных на принципе интеграции основных факторов, которые оказывают воздействие его стоимость.

- Одним из таких методов является «Intebrand», в соответствии с которым оценка стоимости опирается на прибыль, которую бренд обеспечит в будущем периоде. Данный метод позволяет компании опреде-

лит силу бренда, а также позволяет оценить риск прогнозируемой прибыли.

- Метод Аакера предполагает выбор комплекса показателей, полученных с помощью количественного анализа, а также изучения практических ситуаций, связанных с изменением размера ценовой премии.

- Метод суммарных издержек подразумевает расчет издержек по созданию и продвижению бренда.

- Согласно методу «Young&Rubicam» бренд-капитал определяется путем исследования бренда с использованием анкеты, состоящей из 34 тематических вопросов и 4 показателей (дифференциация, релевантность, уважение, понимание).

- При использовании метода остаточной стоимости бренд-капитал принимается как разница между текущей рыночной ценой фирмы и стоимостью материальных, финансовых и не относящихся к бренду нематериальных активов.

- Метод «Equi Trend» основан на использовании данных длительных наблюдений, базирующихся на трех обобщающих показателях марочного капитала (заметность, воспринимаемое качество, удовлетворенность пользователя), что позволяет подойти к оценке силы бренда со стороны потребителя.

Проанализировав данные анализа рынка, можно сделать вывод о том, что рынок колбасных изделий отличается разнообразием, т. е. ассортимент представляемой продукции характеризуется своей широтой. К колбасным изделиям относятся различные виды колбас, сосиски, сардельки, шпикачки, мясные деликатесы, ветчина, паштеты и др. По тому, как часто и в каких количествах люди потребляют мясные продукты, судят об экономическом благосостоянии и здоровье нации. Колбасные изделия в последние годы пользуются у населения особой популярностью. Эта продукция занимает 4-ю позицию в шкале продуктов, пользующихся постоянным спросом у населения, уступая молочным продуктам, овощам и фруктам и хлебобулочным изделиям. При всей широте ассортимента колбасных изделий, представленных на рынке, количество брендов и разновидностей продукции продолжает увеличиваться: если к концу 2011 г. на российском рынке присутствовало порядка 5 тысяч разновидностей колбасных изделий, то к концу 2012 г. их число выросло до 5,5 тысячи, т. е. на 10%. Еще более внушительным за

2012 г. стало увеличение числа продуктов в пересчете на одну торговую точку, т. е. именно рост того ассортимента, который видит конечный потребитель. Так, за 2012 г. по отношению к 2011 г. количество разновидностей колбасных изделий, представленных на выбор покупателей, увеличилось более чем на 25%. Активное расширение ассортимента колбасных изделий происходит в торговых точках всех форматов: в мень-

шей степени это характерно для точек современной розницы – гипер-, супермаркетов и дискаунтеров, где выбор колбасных изделий уже и так достаточно широк, более быстрыми темпами увеличивается количество разновидностей мясной продукции в небольших продовольственных магазинах и павильонах. Структура продаж колбасных изделий на конец 2012 г. в стоимостном выражении представлена на рис. 2.

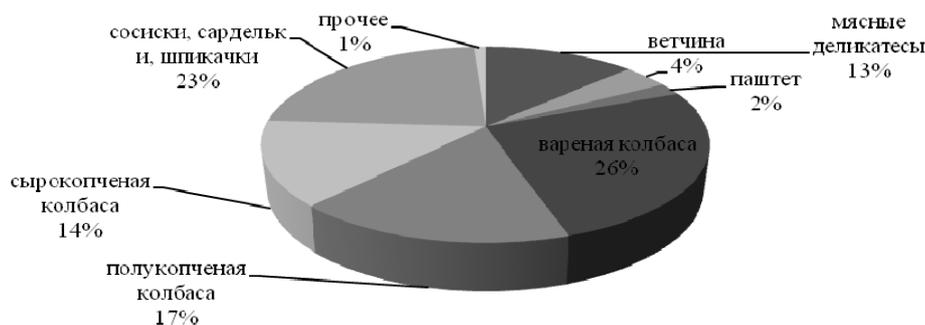


Рис. 2. Структура продаж колбасных изделий на конец 2012 г. в стоимостном выражении

Анализ современного состояния рынка колбасных изделий и мясных деликатесов в регионе представлен в табл. 1.

По оценке Института ИТКОР, в 2012 г. потребление колбасных изделий на душу населения составляло 15 кг в год против 14 кг в 2011 г. Рассмотрим ценовую конъюнктуру

на основные виды колбасных изделий. За период январь-декабрь 2012 г. средняя розничная российская цена на все виды колбасных изделий значительно выросла. Это связано с ростом цен на основное сырье, так как для изготовления колбасных изделий используется преимущественно импортное мясо.

Таблица 1

Резюме: портрет/профиль/рынок

Параметры	Характеристика
1	2
Этап развития	Рост
Уровень конкуренции	Высокая. В основном, между отечественными производителями. Тенденция конкуренции на уровне брендов
Степень концентрации в российской отрасли производства	Высокая на федеральном уровне, умеренная на региональном
Тип рынка	Рынок продавца, рынок монополистической конкуренции
Уровень спроса	В настоящее время увеличивается. Четко выраженная сезонность
Эластичность спроса	Неэластичен
Сезонность спроса	Рост спроса в весенне-летний период. Рост предложения в мае-августе, снижение в остальной период
Уровень предложения	По состоянию на 2011 г. ожидается дефицит продукции в размере около 1%
Емкость рынка в натуральном выражении в 2012–2013 (прогноз) гг., млн тонн	2012 г. – 2,51 2013 г. (прогноз) – 2,56
Структура рынка в натуральном выражении, %	- колбасные изделия 64,2 - колбасные копченые 26,1 - колбасные из термически обработанных ингредиентов 3,6 - колбасные кровяные 0,1 - прочие 6,0

Продолжение табл. 1

1	2
Среднегодовой темп роста емкости рынка за 2009–2012 гг. в натуральном выражении, %	5
Среднегодовой темп роста производства за 2009–2012 гг. в натуральном выражении, %	1,5
Среднегодовой темп роста импортных поставок за последние пять лет в натуральном выражении, %	3
Среднегодовой темп роста экспортных поставок за последние пять лет в натуральном выражении, %	18
Потенциал рынка	Обладает высоким потенциалом в плане перехода на импортозамещение и экспортоориентированность. Самые перспективные сегменты – полутвердые и мягкие сыры
Факторы развития рынка	1) разработка и реализация программ развития отечественного АПК; 2) рост доходов населения; 3) рост среднелюдиного потребления колбасных изделий; 4) изменение общественных ценностей и образа жизни населения; 5) изменения в техническом регламенте на колбасные изделия; 6) другие
Проблемы рынка	- недостаточное обеспечение качественным сырьем; - высокие коэффициенты сезонности производства; - низкий уровень материально-технического и технологического обеспечения производства, - высокий износ существующего оборудования; - другие
Крупнейшие российские производители колбасных изделий и мясных деликатесов по годовому обороту в 2012 г. в натуральном выражении (ОКВЭД15.11.1) – ТОП-5, %	ОАО «Овчинниковский мясокомбинат» ЗАО «РОШФОР А» БАРНАУЛ ООО «КУПЕЦ» ООО «МясПром» ООО «Алтайкокос»

Так, за рассматриваемый период цены на говядину выросли на 22%, на свинину – на 24%, на мясо птицы – на 9,5%. Другой причиной увеличения цен на колбасные изделия является рост уровня инфляции, который особенно заметен к концу года. Что касается спроса на колбасные изделия, то его удовлетворение происходит путем насыщения с помощью внутреннего производства. Импортные изделия составляют не более 1%. Отчетливо можно выделить три округа, характеризующихся сосредоточением основных производственных мощностей, – 70%: Центральный, Приволжский и Сибирский. Москва и Московская область размещают на своей территории основных производителей колбасных изделий страны.

Наличие большого числа подходов к изучению к определению факторов, обуславливающих региональное потребление колбасных изделий и мясных деликатесов, которые достаточно интересны и заслуживают вни-

мания аналитиков, позволяют сделать вывод о том, что рассмотренные факторы характеризуются унифицированностью и не могут быть использованы для анализа и непосредственного управления конкретной продукцией без их уточнения относительно специфики производства и отрасли. На основе данного вывода, анализа мясоперерабатывающих предприятий Самарской области, а также с учетом цели и задач исследования автором были уточнены и разработаны факторы конкурентоспособности продукции мясоперерабатывающих предприятий, которые были разбиты на две основные группы:

- 1) внешние факторы конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий;
- 2) внутренние факторы конкурентоспособности мясоперерабатывающих предприятий.

Внешние факторы представляют собой совокупность факторов, внешне определяющих возможность и особенности политики пред-

приятый. Проведенный факторный анализ позволил исключить несущественные факторы и выявить наиболее значимые для бренда факторы. Ими были признаны: индекс цен на мясопродукцию, доля потребителей населения Самарской области с доходом ниже прожиточного минимума, доля населения, оказывающая влияние на спрос на мясопродукцию в Самарской области.

В условиях глобализации рынка управление брендом на предприятиях, направленное прежде всего на создание сильного имиджа субъекта рыночной активности, постепенно становится неотъемлемой частью сис-

темы эффективного управления его функционированием, иными словами, системы обеспечения конкурентоспособности.

Таким образом, анализ оценок отраслевых и региональных аспектов разработки и управления брендом предприятий позволяет выявить различия в восприятии различных точек контакта бренда, а также их составляющих различными группами респондентов, расположенных в разных регионах или отраслях.

Внешние факторы конкурентоспособности продукции мясоперерабатывающих предприятий показаны на рис. 3.



Рис. 3. Внешние факторы конкурентоспособности продукции мясоперерабатывающих предприятий

По факту исследование по точкам контакта с брендом – это процесс управления брендом, позволяющий выявить слабости внутри системы отраслевой и региональной организации бизнеса, в области принятия решений, транслирования информации, а также оценить эффективность проводимых мероприятий. Ключевым преимуществом

данной системы является то, что в последующих периодах представляется возможным проанализировать динамику результатов и более оптимально планировать работу по разработке и управлению брендом применительно к конкретным отраслевым и региональным условиям.

Список литературы

1. Ерохина Л. И., Башмачникова Е. В. Теоретические аспекты развития регионального сегмента отрасли профессиональных услуг // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 3. – С. 24-34.
2. Ильинский Д. Е. Разработка концепции бренда : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 434 с.
3. Лисков А. П. Управление брендом : учеб. пособие. – М. : Омега, 2011. – 130 с.
4. Перция В. Брендинг: курс молодого бойца : учебник. – СПб. : Питер, 2005. – 236 с.

E. V. Bashmachnikova*

**Bashmachnikova Elena, Doctor of Economic sciences, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

Yu. G. Levashova*

**Levashova Yulia, student of Volga Region State University of Service, Togliatti
monty_07@list.ru*

**BRAND MANAGEMENT FOR COMPANIES PRODUCING MEAT PRODUCTS:
CRITERIA AND METHODS OF BRAND ASSESSMENT**

Keywords: brand management, criteria, methods, market.

In modern conditions brand is a certain image perceived by consumers, which serves for the identification of the product and helps to distinguish it from the competitor analogues. Modern brand management is characterized by management specifics at different markets. The article considers brand management used by meat product companies, namely criteria and assessment methods of a brand.

© Баимачникова Е. В., Левашова Ю. Г., 2013

УДК 339.977

В. Ю. Грачев***Грачев Владимир Юрьевич, кандидат технических наук**ОАО «НИИТОП», г. Нижний Новгород*

niitor@niitor.ru

Ф. Ф. Юрлов***Юрлов Феликс Федорович, доктор технических наук, профессор**Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева,**г. Нижний Новгород*

sergeeva@52.ru

ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ КООПЕРАТИВНЫХ ИГР ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: кооперативные игры, синергетический эффект, выигрыш, кластер, коалиция.

При создании различных коалиций (в частности, при образовании кластеров), для того чтобы объединение участников в коалиции было выгодным, целесообразно применять методика из теории кооперативных игр. При этом будет необходимо, чтобы реализовывалось условие синергизма.

Для того чтобы определить возможности применения теории кооперативных игр при кластеризации промышленных предприятий и ограничения, которые при этом могут возникнуть, необходимо привести кратко основные положения данной теории.

В соответствии с экономической литературой [1] кооперативной игрой называется пара (I, V) , где $I = \overline{1, n}$, а V – вещественная функция, определённая на всех подмножествах $S \in I$, где $V(\emptyset) = 0$.

Здесь n – количество участников конфликта и объединившихся в коалицию I ;

S – коалиция игроков, выступающая как единый игрок ($S \in I$); V – характеристическая функция игры, область определения которой состоит из 2-х возможных подмножеств множества I ;

$V(\emptyset) = 0$ означает, что значения характеристической функции от пустого множества равны нулю.

Исходным положением теории кооперативных игр является понятие супераддитивности.

Для двух коалиций это условие записывается в виде:

$$V(S) + V(T) \leq V(S \cup T),$$

где $S \subset I$; $T \subset I$; $S \cap T = \emptyset$.

В данном неравенстве S и T – непересекающиеся коалиции.

Применительно к процессам кластеризации S и T могут представлять промышленные предприятия, научные организации, финансовые структуры и т. п.

При выполнении данного неравенства характеристическая функция кооперативной игры называется супераддитивной. Наличие супераддитивности означает то, что объединение участников конфликта является целесообразным, так как величина выигрыша коалиции увеличивается с увеличением числа её участников.

В более общем виде условие супераддитивности формулируется следующим образом:

$$\sum_{i=1}^k V(S_i) \leq V\left(\bigcup_{i=1}^k S_i\right),$$

где S_i – непересекающиеся коалиции

$$i = \overline{1, k}$$

K – число возможных непересекающихся коалиций.

Содержательно данное неравенство означает то, что всем n участникам с точки зрения увеличения выигрыша объединение в коалицию может быть выгодно.

Основной вывод, который можно сделать при анализе приведенных неравенств, может заключаться в следующем. При создании различных коалиций (в частности, при образовании кластеров), для того чтобы объединение участников в коалиции было выгодным, должно выполняться условие супераддитивности. Очевидно, что при этом будет реализовываться условие *синергизма*. Однако при этом предполагается, что для оценки эффективности синергии используется единственный показатель в виде функции $V(S)$. Это значительно ограничивает возможности применения данной теории для определения эффективности различных интеграционных систем (в частности, кластеров). Это обусловлено тем, что при кластеризации примененных и иных объектов возникает необходимость применения множества критериев, имеющих экономическое, социальное, инновационное и иное содержание.

Кооперативная игра (I, V) называется существенной, если выполняется неравенство:

$$\sum_{i \in Y} V(i) < V(I)$$

Из данного условия следует, что если игра является существенной, то объединение всех участников конфликта позволяет получить дополнительный выигрыш:

$$\nabla = V(I) - \sum_{i \in Y} V(i) > 0$$

Этот дополнительный выигрыш может быть распределен между всеми участниками, в результате чего выигрыш каждого из них может превышать выигрыш, который получит каждый участник, действуя самостоятельно.

Анализ понятия существенной игры показывает, что при её реализации целесообразно стремиться к объединению всех участников кооперативной игры. Однако представляется, что на практике данное условие в ряде случаев будет не выполняться. При этом может оказаться, что с точки зрения максимизации выигрыша целесообразно ограничиться количеством участников коалиции.

Игра называется несущественной, если выполняются условия:

$$\sum_{i \in Y} V(i) \geq V(I)$$

При выполнении данного условия дополнительного выигрыша от объединения всех участников в коалиции не возникает.

Ключевым понятием теории кооперативных игр является понятие дележа. Это понятие определяется следующим образом.

Если вектор $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ удовлетворяет условиям

$$X_i \geq V_i \text{ для всех } i \in Y, \quad (1)$$

$$\sum_{i \in Y} x_i = V(I) \quad (2)$$

то он называется дележом.

Данное условие (1) называется условием индивидуальной рациональности. Оно предполагает, что участникам конфликта выгодно объединяться, если каждый вошедший в коалицию участник получит при распределении обоим выигрыша коалиции по меньшей мере столько же, сколько он мог получить, действуя самостоятельно.

Соотношение (2) называется условием коллективной (групповой) рациональности. При его выполнении участники должны делить между собой реально возможный выигрыш. Если данное условие не выполняется, то будет справедливо соотношение:

$$\sum_{i \in Y} X(i) > V(I)$$

При этом участники делят между собой нереализуемый выигрыш.

В теории кооперативных игр доказывалось, что существенные игры имеют бесконечное множество дележей. При этом для выявления, какие дележи будут решениями, используется принцип доминирования.

В соответствии с этим принципом дележ X доминирует дележ Y по коалиции S ($X_S > Y_S$), если выполняются условия:

$$X_i > Y_i \text{ для всех } i \in S. \quad (3)$$

Это означает, что дележ X лучше дележа Y для всех членов коалиции S :

$$X(S) \leq V(S) \quad (4)$$

Последнее соотношение (4) показывает реальную возможность коалиции S каждому её участнику $i \in S$ обеспечить величину выигрыша X_i .

Относительно дележа и принципа доминирования в кооперативной игре можно сделать вывод об ограничениях, которые могут возникнуть при использовании этих понятий при решении реальных задач кластеризации. Эти ограничения обусловлены тем, что оценку эффективности кластеров приходится осуществлять, как правило, по совокупности показателей. Приведенное выше понятие дележа базируется на однокритериальном подходе к анализу указанной проблемы.

Для выбора эффективных решений в теории кооперативных игр вводится понятие S -ядра. S -ядром называется множество недоминируемых дележей кооперативной игры.

Для того чтобы дележ X принадлежал S -ядру, необходимо и достаточно выполнения системы неравенств:

$$V(S) \leq X(S) = \sum_{i \in S} X_i \text{ для всех } S \in Y.$$

S -ядро является замкнутым выпуклым подмножеством множества дележей (возможно, пустым). Анализ содержания S -ядра показывает, что множество дележей, принадлежащих S -ядру, должны удовлетворять условию не только индивидуальной и групповой, но и коалиционной рациональности. Это является отличием от множества дележей, которые должны удовлетворять условиям только индивидуальной и групповой рациональности.

Таким образом, S -ядро является подмножеством множества дележей, и любой дележ, принадлежащий S -ядру, может быть решением кооперативной игры (I, V) . Однако S -ядро в ряде случаев (в кооперативных играх) может быть пустым.

В соответствии с вышеизложенным, определим основные процедуры принятия решений в кооперативной игре.

1. Определение участников кооперативной игры. Применительно к проблеме кластеризации в качестве указанных участников могут быть различные хозяйственные субъекты (предприятия, научные организации, финансовые структуры и т. п.).

2. Определение эффективности функционирования каждого участника, т. е. определение функций $V(i)$ при условии, что участники действуют изолированно, т. е. не вступая в коалиции.

3. Формирование возможных коалиций участников конфликта. При анализе задач кластеризации в качестве указанных коалиций могут быть, например, различные кластеры, состоящие из промышленных предприятий.

4. Определение характеристических функций $V(S)$ для каждой коалиции, которые представляют тот или иной экономический показатель эффективности этих коалиций.

5. Проверка выполнения условия супераддитивности характеристической функции. Наличие данного условия позволяет определить целесообразность объединения участников при создании той или иной коалиции с точки зрения их выигрыша.

6. Определение того, является ли кооперативная игра существенной. Если окажется, что игра является существенной, то её решение определяется среди множества недоминируемых дележей.

7. Представление кооперативной игры в 0-1 редуцированной форме. При этом осуществляется переход от характеристической функции V к нормализованной 0-1 функции:

$$r'(S) = \frac{V(S) - \sum_{i \in S} V(i)}{V(I) - \sum_{i \in I} V(i)}$$

Анализ нормализованной функции $r'(S)$ показывает, что:

$$1) V'(i) = \frac{V(i) - V(i)}{V(I) - \sum_{i \in I} V(i)} = 0 \text{ для всех } i \in I;$$

$$2) V'(I) = \frac{V(I) - \sum_{i \in I} V(i)}{V(I) - \sum_{i \in I} V(i)} = 1 \text{ для всех } i \in I.$$

8. Определение дележа X в редуцированной форме 0-1, компоненты которого удовлетворяют условиям:

$$X_i \geq 0, \sum_{i \in I} X_i = 1 \text{ (} i \in I \text{)}$$

9. Определение множества недоминируемых дележей кооперативной игры, которая называется S -ядром. Если дележ принадлежит S -ядру, то он является решением кооперативной игры.

При реализации указанных процедур с помощью теории кооперативных игр могут иметь место следующие трудности, которые обуславливают определённые ограничения использования данной теории. Поэтому для снятия указанных ограничений потребуется развитие этой теории применительно к задачам кластеризации промышленных объектов.

Дадим краткий анализ особенностей приведённых выше процедур оценки эффективности решений при создании кластеров и их функционировании.

1. Как уже отмечалось, в качестве участников кластеризации могут быть различные объекты, имеющие промышленное, научное, финансовое и иное содержание. Так как деятельность указанных объектов может значительно отличаться, это потребует применения различных методов их сравнительной оценки эффективности принимаемых решений.

Например, деятельность научных организаций, связанная с инновациями, и деятельность промышленных предприятий, занимающихся серийным производством, будет

оцениваться с помощью разных принципов и методов.

2. Для определения эффективности функционирования каждого участника кооперативной игры определяются характеристические функции эффективности $V(i)$ при условии, что участники не вступают в коалиции. При формировании этих функций предполагается, что они определяются количественно в виде одного показателя.

В реальных задачах для оценки эффективности участников может потребоваться формирование не единственного показателя, а использование набора показателей. Поэтому возникает необходимость применения многокритериального подхода для решения поставленной задачи.

3. Необходимым элементом теории кооперативных игр является формирование коалиций участников конфликта. Прикладные вопросы формирования указанных коалиций разработаны недостаточно. Можно указать на два возможных подхода к формированию коалиций при кластеризации предприятий.

Первый подход характеризуется тем, что создание кластера при многоуровневом анализе осуществляется по схеме «сверху вниз». Такой способ реализуется, например, по решению руководящих органов госкорпораций и носит во многом административный характер.

При втором подходе по схеме «снизу вверх» кластеры могут создаваться по инициативе самих предприятий.

Каждый из указанных способов кластеризации обладает своими особенностями, что будет оказывать влияние на выбор эффективных решений.

4. В теории игр решается задача определения характеристических функций $V(S)$ каждой коалиции. При этом предполагается, что:

- функция $V(S)$ для разных коалиций измеряется единственным показателем;
- вид данной функции для этих коалиций одинаков.

При решении задач кластеризации данные условия могут не выполняться. В общем случае коалиции могут описываться различными наборами показателей.

5. Супераддитивность характеристических функций является необходимым условием проверки наличия синергии в кооперативных играх.

При этом сумма выигрыша двух коалиций не должна превышать выигрыш, который получается при их объединении.

В данном случае предполагается возможным суммирование и объединение указанных выигрышей. Данное условие в ряде случаев затруднительно выполнить при оценке характеристических функций. Подобные ситуации могут иметь место, например, когда эффективность коалиций оценивается с помощью наборов количественных и качественных показателей.

6. Возможны сложности определения существенных кооперативных игр, при которых сумма выигрышей отдельных коалиций меньше выигрыша, который получается при объединении всех участников. Однако возможны ситуации, когда выигрыши отдельных участников определяются единственным количественным показателем, а выигрыш, получаемый при объединении участников, будет измеряться качественными показателями.

7. Ключевым понятием теории кооперативных игр является понятие дележа. Используя понятие дележа, выигрыш каждого участника коалиции сравнивается с выигрышем, который он получает, не вступая в коалицию.

С этой целью для принятия решений используется принцип доминирования. Этот принцип находит применение при условии, что выигрыши отдельных участников без вступления в коалицию и после вступления определяются количественно с помощью единственного показателя. В общем случае данное условие может не выполняться.

Список литературы

1. Хачатрян С. Р., Пинегина М. В., Буянов В. П. Методы и модели решения экономических задач. – М., 2005.

V. Yu. Grachev*

**Grachev Vladimir, PhD in Technical sciences*

JSC «НИТОР», Nizhny Novgorod

niitop@niitop.ru

F. F. Yurlov*

**Yurlov Felix, Doctor of Technical sciences, Professor of*

Nizhny Novgorod State Technical University of R.E. Alekseev, Nizhny Novgorod

sergeeva@52.ru

**POSSIBILITIES AND LIMITATIONS OF COOPERATIVE GAMES THEORY USED
FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES CLUSTERING**

Keywords: cooperative games, synergistic effect, win, cluster, coalition.

In formation of various coalitions (clusters, in particular) it is appropriate to apply the methods of cooperative games theory in order to establish mutually beneficial relations between the coalition members. Conditions of synergism should be observed as well.

© Грачев В. Ю., Юрлов Ф. Ф., 2013

УДК 64.011.44; 520.48

Л. И. Ерохина*

**Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
rector@tolgas.ru*

В. М. Артюшенко*

**Артюшенко Владимир Михайлович, доктор технических наук, профессор
Финансово-технологическая академия, г. о. Королев
artuschenko@mail.ru*

В. И. Воловач*

**Воловач Владимир Иванович, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
kaf_iies@tolgas.ru*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РАДИОЛОКАЦИОННОГО ИЗМЕРИТЕЛЯ СКОРОСТИ ПОВЫШЕННОЙ ТОЧНОСТИ В СИСТЕМАХ АРС

Ключевые слова: экономическая эффективность, точность измерения, радиолокационный измеритель скорости.

Рассмотрены вопросы, связанные с оценкой экономической эффективности работы радиолокационного измерителя скорости повышенной точности на примере его функционирования в системе автоматической регулировки скорости движения отцепов.

Большую роль для обеспечения безопасности на железнодорожном транспорте играют измерители ближнего радиуса действия, в частности в системах автоматизированного регулирования скорости (АРС) движения отцепов. Реализация системы АРС, которая отвечала бы предъявляемым к ней жестким требованиям при относительно высоких скоростях роспуска, большом разбросе удельных ходовых сопротивлений отцепов, малой допустимой скорости соударений, является очень сложной технической задачей [1].

В числе главных факторов, определяющих эффективность работы современных автоматизированных технологических комплексов, выделяется информационно-измерительный уровень. Это уровень получения первичной информации о параметрах движения и месте положения отцепов, в частности от устройств контроля заполнения подгорочных путей (КЗП). Повышение степени заполнения подгорочного парка является одним из важнейших факторов увеличения перерабатывающей способности горок. Однако применяемые в настоящее время устройства КЗП не в состоянии обеспечить требуемую

точность в определении степени заполнения сортировочных путей [2, 3].

Повышение эффективности функционирования [4] систем автоматизации горок диктует необходимость не только совершенствования, но и создания новых многофункциональных информационно-измерительных устройств (датчиков), способных с повышенной точностью измерять и контролировать скорость отцепа, его ускорение и длину, текущую дальность до «хвоста» удаляющегося отцепа.

Эксплуатируемые в настоящее время горочные радиолокационные измерители не в состоянии обеспечить предъявляемые к ним жесткие требования по точности измеряемой скорости. Поэтому создание измерителя скорости, обладающего повышенной точностью при работе в тяжелой помеховой обстановке, является весьма актуальной задачей.

Оценим влияние погрешности работы радиолокационных измерителей на эффективность системы автоматического регулирования скорости скатывания отцепов с горки.

В качестве критерия оценки примем снижение числа возможных повреждений вагонов или грузов, вызванных соударением отцепов, и величину «окон», влияющих на ко-

личество осаживаний (подтягиваний) составов на путях подгорочного парка для их ликвидации. Попытка оценки эффективности систем АРС с учетом точности выхода отцепов из тормозной позиции (ТП) была предпринята в работах [5, 6]. Однако в этих исследованиях учитывались лишь погрешности, связанные с работой замедлителей и систем управления. При этом погрешности, вызванные радиолокационными измерителями, либо вообще не учитывались со ссылкой на незначительную величину, либо включались в так называемую погрешность второго порядка малости.

Проведенные экспериментальные исследования показали, что погрешность радиолокационных измерителей РИС-ВЗ, широко эксплуатируемых в настоящее время на сети дорог, при измерении скоростей, лежащих в диапазоне 2...10 км/ч, в условиях сильных замираний отраженного доплеровского сигнала могут достигать, а иногда и превышать $\pm 50\%$. Следовательно, их учет просто необходим.

Представляет интерес сравнение экономической эффективности серийного радиолокационного измерителя скорости РИС-ВЗ с разработанным многофункциональным информационно-измерительным датчиком (МФД) параметров движения отцепов, величина погрешности которого не превышает $\pm 2\%$ [7].

В работах [5-9] было показано, что число возможных повреждений вагонов на 1 млн переработанного на горке вагонопотока может быть определено как

$$n_b = 3,084 \cdot (3,6V_{ф.с})^{3,9},$$

где $V_{ф.с}$ – фактическая скорость соударений отцепов, м/с, определяемая суммой составляющих

$$V_{ф.с} = V_{с.о} + \Delta V_{зам} + \Delta V_{изм},$$

где $V_{с.о}$ – средняя скорость соударения отцепов, м/с; $\Delta V_{зам}$ – отклонение средней скорости соударения отцепов, вызванное инерционностью замедлителя при торможении; $\Delta V_{изм}$ – отклонение средней скорости соударения отцепов, вызванное погрешностью измерения скорости выхода отцепов из парковой ТП радиолокационным измерителем.

Ограничимся в нашем случае рассмотрением величины $\Delta V_{изм}$ и ее влиянием на образование «окон» и скорости соударения отцепов.

Скорость подхода отцепов к расчетной точке прицельного торможения (ТПТ) в системе КГМ-4 может быть определена как [6]:

$$V^2 = V_{вых}^2 - 2[a_1 - 10^{-3}g'\Delta i] + 10^{-3}g'\Delta W_{об}l_x,$$

где $V_{вых}$ – скорость выхода отцепов из парковой тормозной позиции (ТПП), м/с; a_1 – ускорение отцепов на измерительном участке спускной части горки, м/с²; g' – ускорение свободного падения с учетом инерции вращающихся масс, м/с²; $\Delta i = i_1 - i_2$ – перепад уклонов на первом и втором измерительных участках, ‰; $\Delta W_{об}$ – изменение удельного сопротивления при движении отцепов на измерительном участке, кгс/т; l_x – расстояние от парковой ТП до расчетной точки остановки отцепов, м.

Погрешность этой скорости определяется как

$$\Delta V^2 = \{(\Delta V_{вых}^2)^2 + (2a_x \Delta l_x)^2 + (2l_x \Delta a_1)^2 + [2 \times 10^{-3} l_x \Delta g']^2 [\Delta i - \Delta W_{об}]^2 + (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta i_1)^2 (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta i_2)^2 + (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta W_{o(1-2)})^2 + (2 \times 10^{-3} l_x g' \Delta W_{b(1-2)})^2\}^{0,5},$$

где a_x – ускорение отцепов при подходе к ТПТ, м/с²; Δa_1 – погрешность измерения ускорения на первом измерительном участке; Δi_1 и Δi_2 – соответственно, флуктуация уклонов на первом и втором измерительных участках; $\Delta W_{o(1-2)}$ – погрешность (или колебания) разности основных удельных сопротивлений движению отцепов на измерительном участке и в подгорочном парке; $\Delta W_{b(1-2)}$ – погрешность (или колебания) разности сопротивлений воздушной среды на измерительном участке и подгорочном парке.

В [6] было показано, что результирующая погрешность ΔV^2 для всех отцепов (коротких и длинных) в точке, удаленной от ТПТ на половину длины формируемого состава, составляет 9,0 м/с². В расчетах принималось, что $\Delta V_{вых}^2 = 1,0$ м/с² при средней скорости выхода отцепов $V_{вых} = 2,0$ м/с. Также показано, что на каждые 1,0 м/с² прироста отклонения $\Delta V^2 = 9,0$ м/с² вагона приходится 1,37 м «окна» и 0,075 м/с средней скорости соударения $V_{с.о}$.

Учитывая все вышесказанное, произведем оценку влияния погрешности работы радиолокационного измерителя скорости на образование «окон» и величину приращения скорости соударения отцепов.

Представим выражение для определения ΔV^2 в виде

$$\Delta V^2 = [(\Delta V_{вых}^2)^2 + (\sum \Delta V^2)^2]^{0,5}, \quad (1)$$

где $\sum \Delta V^2$ – суммарная погрешность факторов, влияющих на точность средней скорости соударения отцепов без учета погрешности $\Delta V_{вых}^2$.

Величина $\sum \Delta^2_v$ для системы КГМ-4 будет равна $9,0 \text{ м/с}^2$.

Фактическая погрешность $\Delta V^2_{\text{вых}}$ может быть найдена из выражения:

$$\Delta V^2_{\text{вых}} = 6V_{\text{ф.вых}}\sigma_{\Delta V} + 9V^2_{\Delta V}, \quad (2)$$

где $V_{\text{ф.вых}}$ – фактическая скорость выхода отцепа из ПТП, м/с; $\sigma_{\Delta V}$ – средняя квадратичная погрешность скорости отцепа, зависящая от инерционности замедлителя при оттормаживании.

С учетом погрешности измерителя $V_{\text{ф.вых}}$ будет определяться как:

$$V_{\text{ф.вых}} = V_{\text{ср.вых}} + \Delta V_{\text{вых.изм}}, \quad (3)$$

где $V_{\text{ср.вых}}$ – средняя скорость выхода отцепов из ПТП, м/с; $\Delta V_{\text{вых.изм}}$ – погрешность измерения скорости выхода отцепов радиолокационным измерителем.

С учетом (2) и (3) выражение (1) примет вид

$$\Delta V^2 = [(6(V_{\text{ср.вых}} + \Delta V_{\text{вых.изм}})\sigma_{\Delta V} + 9V^2_{\Delta V})^2 + (\sum \Delta^2_v)^2]^{0,5}.$$

Определив значение ΔV^2_i , вычисленное для i -ой величины $\Delta V_{i,\text{вых.изм}}$, нетрудно найти приращение как скорости соударения отцепов:

$$\Delta V_{\text{изм}} = 0,075(\Delta V^2_i - \Delta V^2),$$

так и образование «окон» от точности работы измерителя:

$$\Delta L = 1,35(\Delta V^2_i - \Delta V^2).$$

На рис. 1 и 2 представлены, соответственно, графические зависимости $n_b = f(V_{\text{с.о}})$ и $\Delta L = f(V_{\text{вых}})$ для значений погрешности измерения $\Delta V_{\text{вых.изм}}$, изменяющихся от ± 2 до $\pm 50\%$

для вагонных замедлителей типа РНЗ-2, работающих в обычном режиме ($\sigma_{\Delta V} = 0,228 \text{ м/с}$).

Заметим, что вагонные замедлители типа РНЗ-2 могут также работать с использованием ускоряющего клапана ($\sigma_{\Delta V} = 0,16 \text{ м/с}$), однако здесь этот случай мы не рассматриваем, так как в большинстве случаев на сортировочных горках страны ускоряющий клапан в замедлителях типа РНЗ-2 отсутствует и замедлители работают в обычном режиме.

Как видно из представленных зависимостей, с увеличением погрешности радиолокационного измерителя растет величина «окон» и число возможных повреждений вагонов.

Определим экономический эффект, получаемый в результате повышения точности измерения скорости выхода отцепа из парковой тормозной позиции, учитывая, что погрешность измерения, созданного МФД, не превышает $\pm 2\%$ [3].

Экономия от уменьшения числа ремонтируемых вагонов можно определить исходя из выражения [6]:

$$\Delta n_p = 365 \times 10^{-6} \Delta n_b N_{\text{с.п}} C_{\text{п}},$$

где Δn_b – число неповрежденных вагонов, образующихся в результате повышения точности радиолокационного измерителя; $N_{\text{с.п}}$ – суточный объем вагонов с одного сортировочного пути; $C_{\text{п}}$ – стоимость ремонта вагона, поврежденного на горке.

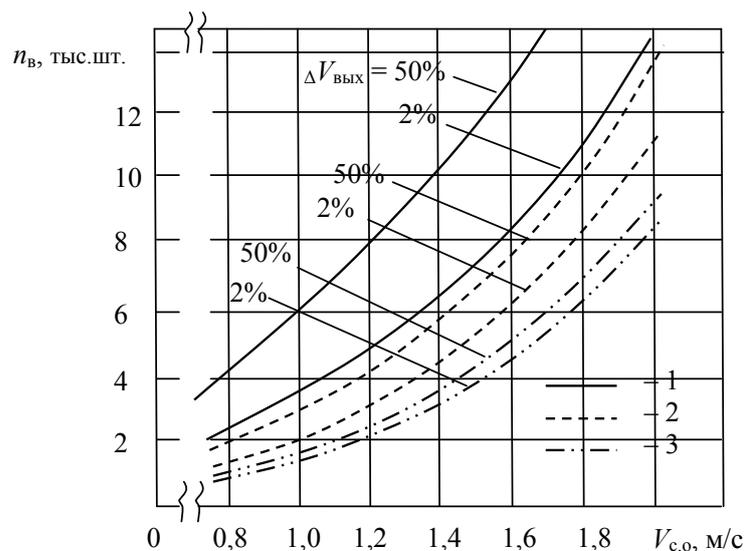


Рис. 1. Зависимость числа возможных повреждений вагонов от скорости соударения отцепов при $\sigma_{\Delta V} = 0,228 \text{ м/с}$: 1 – $V_{\text{вых}} = 2 \text{ м/с}$; 2 – $V_{\text{вых}} = 5 \text{ м/с}$; 3 – $V_{\text{вых}} = 8 \text{ м/с}$

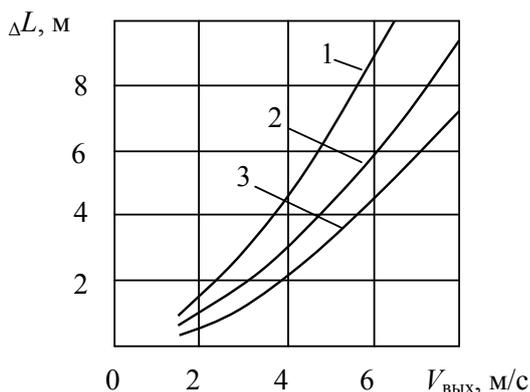


Рис. 2. Зависимость $\Delta L = f(V_{\text{вых}})$ при $\sigma_{\Delta V} = 0,228 \text{ м/с}$ и $i = 1^0/00$:
 1 – $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 50\%$; 2 – $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 20\%$; 3 – $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 2\%$

Учитывая, что поврежденные вагоны на время ремонта будут выбывать из эксплуатации, при снижении числа ремонтируемых вагонов экономия от уменьшения их простоя может быть определена как

$$\Delta n_{\text{в-ч}} = 365 \times 10^{-6} \Delta n_{\text{в}} N_{\text{с.п}} C_{\text{в-ч}} T_{\text{р.в}},$$

где $C_{\text{в-ч}}$ – расходы на 1 вагоно-час простоя; $T_{\text{р.в}}$ – время ремонта.

Таким образом, общая экономия от уменьшения числа ремонтируемых вагонов:

$$\Delta n = \Delta n_{\text{р}} + \Delta n_{\text{в-ч}}.$$

Экономия от уменьшения «окон», Δl , при использовании более высокоточного МФД по сравнению с РИС-ВЗ будет складываться из уменьшения количества локомотиво-часов $\Delta l_{\text{л-ч}}$ и вагоно-часов $\Delta l_{\text{в-ч}}$

$$\Delta l = \Delta l_{\text{л-ч}} + \Delta l_{\text{в-ч}}.$$

Значения $\Delta l_{\text{л-ч}}$ и $\Delta l_{\text{в-ч}}$, соответственно, будут определяться как

$$\Delta l_{\text{л-ч}} = 0,1 N_{\text{с.п}} m_{\text{с.п}} \Delta L_{\text{с}} C_{\text{л-ч}} (V_{\text{ос}}^l + V_{\text{тп}}^l);$$

$$\Delta l_{\text{в-ч}} = 0,1 N_{\text{с.п}} N_{\text{сос}} \Delta L_{\text{с}} C_{\text{в-ч}} (V_{\text{ос}}^l + V_{\text{тп}}^l),$$

где $m_{\text{с.п}}$ – количество сортировочных путей; $N_{\text{сос}}$ – среднее число вагонов в составе (50 вагонов); $C_{\text{л-ч}}$ – расходы на 1 локомотиво-час работы; $V_{\text{ос}}$, $V_{\text{тп}}$ – соответственно, скорости осаживания (0,83 м/с) и подтягивания (2,8 м/с) составов; $\Delta L_{\text{с}}$ – уменьшение длины «окна», вызванное повышением точности работы радиолокационного измерителя; $N_{\text{с}}$ – количество составов, снимаемых за сутки с одного сортировочного пути.

Учитывая тот факт, что расходы, связанные со стоимостью ремонта вагона, поврежденного на горке $C_{\text{п}}$, расходы на 1 вагоно-час простоя $C_{\text{в-ч}}$, расходы на 1 локомотиво-час работы $C_{\text{л-ч}}$, в денежном эквиваленте из-за инфляционных процессов постоянно изменяются [9], перейдем в формулах для расчета Δn и Δl от выражения их в рублях к

безразмерным величинам. Для этого разделим каждое из значений $C_{\text{п}}$, $C_{\text{в-ч}}$ и $C_{\text{л-ч}}$ на величину $C_{\text{п}}$, являющуюся из них самой большой.

На рис. 3 и 4 представлены зависимости $\Delta l = f(V_{\text{вых}})$ и $\Delta n = f(V_{\text{с.о}})$, вычисленные для случая $V_{\text{вых}} = 5 \text{ м/с}$ по безразмерным формулам, для двух значений $\sigma_{\Delta V} = 0,16 \text{ м/с}$ и $\sigma_{\Delta V} = 0,228 \text{ м/с}$ среднеквадратической погрешности скорости отцепа, зависящей от инерционности замедлителей.

Как показывают результаты расчетов, измерительные датчики, работающие в системах АРС, вследствие погрешности измерения параметров движения отцепов вносят существенный «вклад» в снижение эффективности систем автоматического регулирования скорости.

Результаты экспериментальных исследований работы горочных измерителей скорости типа РИС-ВЗ свидетельствуют, что, даже если их статистическая погрешность не превышает 3...5%, динамическая может достигать значений на порядок выше. Особенно это проявляется в условиях поступления на вход датчика скорости динамически изменяющихся по частоте доплеровских сигналов флуктуирующих по амплитуде [10].

Оценка качества прицельного торможения вследствие погрешности измерителя свидетельствует, что бой вагонов из-за превышения скорости соударения резко возрастает при увеличении скорости выхода отцепа из парковой ТП (рис. 1). Число вагонов с превышением скорости соударения $n_{\text{в}}$ во всем диапазоне погрешностей измерителей лежит в пределах 3-12 на 1000 распускаемых вагонов, причем бой вагонов из-за погрешностей измерителя может в 1,5...2,5 раза

превышать n_B вследствие погрешностей работы замедлителя, и считаться с этим необходимо.

Увеличение длины «окон» также сопровождается погрешностями измерителей и существенно зависит от величины $\Delta V_{\text{вых.изм}}$ (рис. 2).

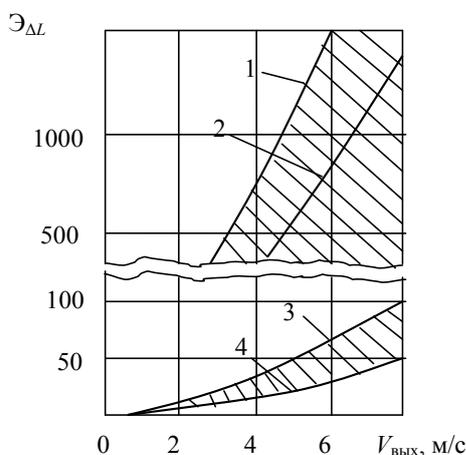


Рис. 3. Зависимость $\mathcal{E}_{\Delta L} = f(V_{\text{вых}})$ при $i = 1^{0}/_{00}$:
 1 – $\sigma_{\Delta V} = 0,228$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 50\%$; 2 – $\sigma_{\Delta V} = 0,16$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 50\%$;
 3 – $\sigma_{\Delta V} = 0,228$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 2\%$; 4 – $\sigma_{\Delta V} = 0,16$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 2\%$

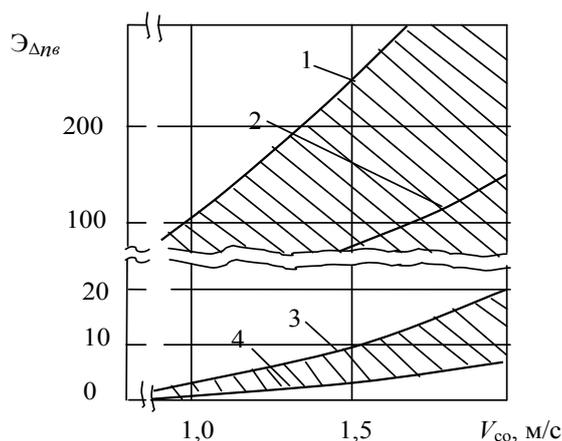


Рис. 4. Зависимость $\mathcal{E}_{\Delta L_{\text{не}}} = f(V_{\text{со}})$ при $V_{\text{вых}} = 5$ м/с:
 1 – $\sigma_{\Delta V} = 0,228$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 50\%$; 2 – $\sigma_{\Delta V} = 0,16$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 50\%$;
 3 – $\sigma_{\Delta V} = 0,228$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 2\%$; 4 – $\sigma_{\Delta V} = 0,16$ м/с, $\Delta V_{\text{вых.изм}} = 2\%$

Анализ свидетельствует, что с целью уменьшения влияния погрешностей измерителей параметров движения их суммарные статистическая и динамическая погрешности не должны превышать 1,5...2%. При этом существенный вклад в снижение эффективности будет вноситься погрешностями замедлителей.

Таким образом, измерительные датчики параметров движения должны обеспечивать погрешность не более 2% не только в статическом режиме работы, но и в режиме динамического изменения частоты доплеровского сигнала при одновременном наличии глубоких замираний входного сигнала.

Расчеты экономической эффективности от уменьшения погрешностей радиолокационных измерителей, представленные на рис. 3 и 4, свидетельствуют, что ущерб от превышения скорости соударения вагонов в зависимости от скорости выхода отцепов из парковой ТП может быть уменьшен в среднем в 20...25 раз на один сортировочный путь.

Следует отметить, что одновременно с вагонами повреждается и груз, поэтому общий экономический эффект за счет повышения точности измерения может быть гораздо больше.

Список литературы

1. Артюшенко В. М. Проблемы измерения скорости движения отцепов на сортировочных горках / В. М. Артюшенко, М. А. Смычек // Автоматика, телемеханика и связь. – 1990. – № 8. – С. 17-18.
2. Артюшенко В. М. Применение радиотехнических средств на сортировочных горках // Автоматика, телемеханика и связь. – 1992. – № 2. – С. 6-8.
3. Артюшенко В. М. Анализ условий работы системы контроля заполнения путей и ее информационного обеспечения / В. М. Артюшенко, В. И. Воловач // Научно-технический вестник Поволжья. – 2012. – № 6. – С. 115-119.
4. Ерохина Л. И. Проблемы экономического и социального развития территории / Л. И. Ерохина, П. В. Корчагин // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – № 6 (26). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 49-53.
5. Рудановский В. М. Оценка эффективности тормозных средств // Труды Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. Вып. 627. – М. : Транспорт, 1980. – С. 88-104.
6. Рудановский В. М. Влияние погрешностей АРС на образование «окон» и скорость соударения отцепов в подгорочном парке // Вестник Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. – № 3. – М. : Транспорт, 1977. – С. 47-50.
7. Артюшенко В. М. Оценка экономической эффективности работы радиолокационного измерителя скорости / В. М. Артюшенко, В. И. Воловач // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – № 6 (26). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2012. – С. 182-192.
8. Сопротивление движению грузовых вагонов при скатывании с горок / под ред. Е. А. Сотникова // Труды Всесоюз. н.-и. ин-та ж.-д. трансп. Вып. 645. – М. : Транспорт, 1975. – 104 с.
9. Ерохина Л. И. Перспективы развития регионов Приволжского Федерального округа / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова // Вестник Поволжского гос. ун-та сервиса. Серия Экономика. – № 4 (12). – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – С. 17-22.
10. Артюшенко В. М. Экспериментальное исследование параметров спектра доплеровского сигнала, отраженного от протяженного объекта / В. М. Артюшенко, В. И. Воловач // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. – № 3 (19). – Астрахань : Астрахан. гос. ун-т., 2012. – С. 17-24.

L. I. Yerokhina*

**Yerokhina Lidia, Doctor of Economic sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti rector@tolgas.ru*

V. M. Artyushenko*

**Artyushenko Vladimir, Doctor of Technical sciences, Professor of Financial and Technological Academy, Korolev artuschenko@mail.ru*

V. I. Volovach*

**Volovach Vladimir, PhD in Technical sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti kaf_iies@tolgas.ru*

EVALUATION OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF RADAR SPEED METER OF HIGH ACCURACY IN AUTOMATIC SPEED REGULATION SYSTEMS

Keywords: economic efficiency, accuracy, radar speed meter.

The article studies the problems associated with assessing the economic efficiency of radar speed meter of high accuracy by the example of its functioning in the automatic regulation of cut speed.

© Ерохина Л. И., Артюшенко В. М., Воловач В. И., 2013

УДК 338.465.2

Е. В. Торгушина*

**Торгушина Екатерина Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. о. Тольятти
rina-tlt@yandex.ru*

РАЗВИТИЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: сервисные услуги, техническое обслуживание и ремонт автомобилей, исторические особенности сервисного обслуживания автомобилей.

В условиях развития новой тенденции глобализации обслуживания потребителей особое значение приобретают сервисные услуги, реализуемые производителями продуктов и создающие основу для формирования наивысшей потребительской удовлетворенности. Рассматриваются основы развития сервисных услуг в России, в частности послепродажного обслуживания автомобилей.

Развитие экономики на базе технологического прогресса объективно способствует росту сервисных услуг, связанных с поставками и дальнейшей эксплуатацией все более и более усложняющихся в техническом исполнении физических товаров. В данной статье нами будут рассмотрены особенности и специфика развития послепродажного обслуживания автомобилей в России [1].

Сегодня с уверенностью можно сказать, что современная жизнь без автомобиля невозможна. Все чаще успешность зависит от того, насколько мобилен человек, а можно даже сказать – «автомобилен». Однако автомобиль – сложное техническое устройство, требующее к себе постоянного внимания и заботы. Эволюция сервисного обслуживания автомобилей происходила параллельно развитию автомобилестроения: зародившись в маленьких гаражах с самым примитивным набором инструментов, современные автосервисы представляют собой высокотехнологичные предприятия с большим спектром услуг.

Установить, где и когда открылась первая в мире автомастерская, на сегодняшний день достаточно затруднительно, однако достоверно известно, что уже в 1899 году в Бостоне (США) существовала мастерская, выполняющая ремонт автомобилей. А наличие первого в истории придорожного автосервиса зафиксировано в 1913 году в Питтсбурге (США). В то время автомобиль был неслыханной роскошью, и собирались первые автомобили вручную в кустарных условиях. Постепенно ситуация изменялась, автомобиль перестал быть роскошью, превратившись в универсальное средство передвижения. Из некоторых мастерских по сборке ав-

томобилей выросли современные гиганты автомобилестроения, а некоторые растворились в потоке времени, не оставив следа.

Хорошо развитая на сегодняшний день система послепродажного обслуживания автомобилей в России прошла несколько этапов своего становления. Выявить эти этапы позволит обзор существующих данных в динамике развития автосервиса в нашей стране.

Изобретение и распространение автомобиля выявило острую необходимость квалифицированного устранения возникающих дефектов, восстановления транспортного средства после аварии и проведения капитального ремонта. Приобретать автомобили в конце XIX – начале XX века могли в основном достаточно состоятельные люди, которые в большинстве своем изучать его не хотели и уход за ним поручали нанятым водителям, которые слабо разбирались в устройстве автомобиля, не были знакомы с правилами обслуживания и ремонта. Большей частью ремонт заключался в замене или реставрации поломанных или испорченных неумелой эксплуатацией деталей. Особенно быстро изнашивались шины из-за плохого ухода и неквалифицированного вождения.

Первый этап можно назвать подготовительным. Он начинается с появлением мастерских по ремонту автомобилей в России в конце XIX века. Многие из них изначально занимались ремонтом велосипедов, получивших у нас большое распространение. Мастерские, занимавшиеся производством и ремонтом конных экипажей, взялись за ремонт автомобильных кузовов. Большинство мастерских, располагая необходимым станочным и литейным оборудованием, могли от-

ремонттировать автомобиль любой марки как отечественного, так и зарубежного производства. Однако отсутствие диагностических приборов создавало трудности с использованием рабочих средней квалификации. В больших мастерских имелись один-два знающих мастера, которые выявляли проблему, давали указания и советы своим помощникам, иногда работали сами с автомобилями особо важных клиентов. Их услуги оплачивались достаточно дорого, так как в Санкт-Петербурге, например, таких мастеров было не больше десятка.

Большой проблемой для автомобилистов того времени было отсутствие гаражей. Отмечалось, что почти нет специальных помещений для хранения и обслуживания автомобилей, которые бы соответствовали своему назначению.

С 1904 г. в России возникли мастерские по ремонту шин, а несколько позже и по восстановлению их протектора. Мелкий ремонт шин выполняли гаражи и мастерские, крупный – специализированные предприятия (заделка разрезв и разрывов, восстановление протектора и другие работы). Например, в 1909 г. мастерские А. Зельтена паровым способом накладывали на изношенную покрышку новый несскользящий протектор.

В конце 1906 г. появились правила, разработанные автомобильными обществами для своих гаражей и мастерских, которыми предусматривались порядок сдачи автомобилей на хранение и ремонт, сроки оплаты за услуги, взаимоотношения между служащими гаража (мастерской) и клиентами, режим работы складов материалов и запасных частей, порядок их отпуска и другие положения. Например, запасные части и материалы отпускались членам общества по ордеру в кредит с последующим расчетом не позже чем через две недели после получения счета, так же отпускался и бензин.

В Санкт-Петербурге, Москве и других городах России ежегодно открывались новые гаражи и мастерские. Автомобильные торговые дома, такие как «Победа», «А. М. Фокин» и другие, многие автозаводы и экипажные фабрики имели большие гаражи с ремонтными мастерскими.

Второй этап связан с увеличением количества обслуживаемых автомобилей и предоставлением расширенного ассортимента услуг – этап внедрения элементов сервисно-

го обслуживания. Начиная с 1912 г. темпы ввоза автомобилей в Россию значительно возросли, в связи с чем Императорское российское автомобильное общество (ИРАО) в 1913 г. стало принимать меры по строительству новых гаражей и ремонтных мастерских при автомобильных объединениях.

Военные действия (1914–1917 гг.) побуждали ИРАО отойти от строительства гаражей и мастерских и переключиться на создание санитарных автомобильных отрядов для оказания медицинской помощи сражающимся войскам. Впервые в России в этот период стали создаваться передвижные ремонтные мастерские технической помощи автомобильным отрядам. Несмотря на мобилизацию части автомобилей в армию, в городах и уездах России продолжалось строительство гаражей и мастерских частными обществами и фирмами. К 1916 г. отдельные гаражи, а также гаражи с мастерскими имелись в 39 городах, только в одном Петрограде их было около 70.

В 1911–1916 гг. в гаражах и мастерских уже использовалось оборудование, облегчающее и ускоряющее техническое обслуживание и ремонт автомобилей, повышающее качество выполняемых работ. Мастерские и гаражи оборудовались поворотными кругами, с помощью которых в узких помещениях автомобили могли легко проехать на место хранения или на пост ремонта.

Отсутствие обязательной системы организации и проведения технического обслуживания и ремонта автомобилей, единой для всей России, поставило вопрос о необходимости контроля за техническим состоянием автомобилей. Владельцам автомобилей, прошедших технический осмотр, стали выдавать свидетельство (билет) на право езды. Осмотры проводились, как правило, в марте-апреле, о чем автомобилисты извещались заранее.

До 1917 г. Россия имела хорошо налаженную и широко разветвленную систему продажи автомобилей, действующую в условиях свободного рынка и отсутствия дефицита на автомобильную продукцию. Тогда понятие «автомобильный рынок» включало в себя не только торговлю автомобилями, но и сферу сервисных услуг, а также все, что связано с организацией сбыта и популярностью автомобиля.

Значительный вклад в развитие сервисных услуг в дореволюционной России внесли отечественные автомобильные торговые

дома и представительства фирм. Одним из первых крупнейших в России был поставщик Императорского двора торговый дом «Победа», который занимался не только продажей автомашин лучших марок, но и комиссионной продажей подержанных автомобилей. В то время такая торговля отличалась от современной прежде всего тем, что торговый дом «Победа», как и многие другие, перед продажей устранял в своих мастерских неисправности, имеющиеся у принятых на комиссию машин, и даже в случае необходимости подвергал их капитальному ремонту. Конечно, такие автомобили стоили гораздо дешевле, чем новые, причем на них, так же как на новые машины, устанавливался гарантийный срок эксплуатации. Причем тогда под гарантией подразумевались не бесплатные ремонты, а безотказная работа автомобиля в течение определенного времени, которое различными торговыми домами устанавливалось от полугода до двух лет, в зависимости от марки, цены и технического состояния автомобиля.

Располагая большим и хорошо оборудованным гаражом, торговый дом «Победа» принимал автомобили от их владельцев на хранение и техническое обслуживание, то есть, по современной терминологии, фирма предоставляла весь комплекс сервисных услуг.

Третий этап начинается со свержения монархии в нашей стране и установления командно-административной системы управления государством.

После 1917 г. автомобильный транспорт страны был национализирован, и рынок прекратил свое существование. В конце 1918 г. автомобильные заводы и ремонтные предприятия были объединены в один трест. Ремонтом автомобилей занималось Первое российское автомобильное торгово-промышленное общество. Оно же покупало и обменивало запасные части, продавало резину, гаражное оборудование, занималось вулканизацией камер и покрышек, производило зарядку аккумуляторов.

В 1921 г. в Москве на Миусской площади был построен авторемонтный завод, на котором автоотдел Московского коммунального хозяйства (МКХ) организовал проведение среднего, капитального и восстановительного ремонта автомобилей, а также изготовление запасных частей. В том же году организация обслуживания и ремонта авто-

мобилей была возложена на Центральное управление местного транспорта (ЦУМТ). В те годы большинство автомобилей находилось в мелких автохозяйствах. Отсутствие необходимой производственно-технической базы, дефицит запасных частей создавали значительные трудности для поддержания их в рабочем состоянии. Не было единой системы обслуживания и ремонта. Автомобили эксплуатировались до появления неисправности или аварийной поломки. Ремонт обычно выполнял водитель с помощником, если таковой имелся. Восстановление машин с автомобильных «кладбищ» выполнялось в Москве, Петрограде, Перми, на Украине. Восстанавливали автомобили, комбинируя один из нескольких. Каждое ведомство имело свои базы ремонта, оснащенные кустарным оборудованием.

В 1924 г. ЦУМТ издал «Сборник руководящих указаний по содержанию, эксплуатации и владению автотранспортом. Нормы и измерители по автотранспорту». В 1925 г. вышел еще один сборник ЦУМТ – «Автомобильное хозяйство», в котором автохозяйства классифицировались по количественному составу, грузоподъемности и срокам службы автомобилей. Он содержал нормативы по трудоемкости ремонтных работ, затратам и требуемой численности работников. Этими документами устанавливались новые формы ведения автомобильного хозяйства, основанные на единых нормативах.

Рост численности автомобильного парка привел к необходимости строительства крупных гаражей с ремонтными мастерскими. В Москве в эти годы было построено два автобусных и один таксомоторный парк. Автобусные гаражи имели ремонтные мастерские, мойку, малярные цехи, склады запасных частей. Мастерские были рассчитаны на производство текущих и средних ремонтов автомобилей, имели вулканизационный и аккумуляторный цехи.

По мере развития автобусных перевозок в городах России также начинается строительство гаражей и ремонтных мастерских, причем каждое автопредприятие стремилось иметь такую ремонтную базу, которая позволяла бы проводить все виды ремонта, включая капитальный. Но для проведения капитального ремонта требовалось специальное оборудование, которого не было, а потому ремонт выполнялся кустарно, низкого качества, и автомобили, отремонтирован-

ные в гаражах, не выдерживали установленных норм пробега. Одним из условий рентабельной работы автопредприятия является хорошо организованный ремонт автомобилей, но выполнить это в те годы было практически невозможно, поскольку лишь 12% автомобильного парка было обеспечено соответствующими условиями.

С каждым годом увеличивалось производство отечественных автомобилей, но организация автохозяйств отставала от их производства. Велики были простои автомобилей в ремонте и его ожидании.

В 1928 г. вышел официальный документ «Инструкция о мероприятиях по сохранению автотранспорта в исправном состоянии» (приказ НКПС от 25 сентября 1928 г.). Были установлены нормативы по трудоемкости (в рабочих часах) по цехам мастерских. Методы ремонта подразделялись на индивидуальный и массовый.

В плане развития автомобильного транспорта в первой пятилетке (1929 г.) было предусмотрено расширение строительства авторемонтных мастерских, оборудованных смотровыми канавами, подъемными механизмами, испытательными стендами, приборами, инструментами, станочным оборудованием.

Внедрение системы планово-предупредительных ремонтов с 1929 года характеризует начало четвертого этапа – механизации работ по сервисному обслуживанию.

В 1929 г. инженер Л. Н. Давидович при проектировании гаража на 170 автобусов внедрил планово-предупредительную систему технического обслуживания. С каждым годом увеличивалось производство отечественных автомобилей, но организация автохозяйств отставала от их производства. В 1930 г. было создано Государственное всесоюзное объединение по снабжению и ремонту автоимущества «Авторемснаб».

В 1932 г. создан Всесоюзный трест по производству гаражного и авторемонтного оборудования «ГАРО». Вступили в строй 12 крупных мастерских и гаражей в Москве, Ялте, Сочи, Симферополе, Харькове, Луганске и других городах, пущены в эксплуатацию авторемонтные заводы № 1 и 2 в Москве, № 3 в Ленинграде. На капитальный ремонт автомобиля при наличии запчастей в московских автопредприятиях тратилось 400–500 станко-часов, а на изготовление нового автомобиля – 700–1000, затраты только на запасные части составляли 20–25% стои-

мости автомобиля (в США 5–7%). В 1933 г. была утверждена система планово-предупредительных ремонтов, внедрение которой предусматривалось во всех автохозяйствах.

Журнал «Мотор» (№ 2, 1934 г.), оценивая состояние автомобильного парка страны (в 1934 г. он насчитывал около 120 тыс. автомобилей), отмечал, что ни в одной стране мира автомобили не требуют такого большого числа запасных частей, как у нас. Советским автомобилям требуется в 20 раз больше, т. е. столько, сколько нужно для сборки нового автомобиля.

К сентябрю 1938 г. в стране насчитывалось около 650 тыс. автомобилей, 10 авторемонтных заводов и восемь станций технического обслуживания автомобилей (СТОА). Эта ремонтная база могла обслужить только 5% автомобильного парка. Организация ремонта продолжала отставать от темпов роста подвижного состава.

В 1940 г. было разработано и утверждено единое для всех автопредприятий «Положение о профилактическом обслуживании и ремонте автотранспорта». Появилась и другая организационно-нормативная документация, определявшая конкретные формы автопредприятий, станций технического обслуживания и ремонтных заводов. Положением была установлена единая классификация ремонтов автомобилей. Новый порядок планирования ремонтов должен был обеспечить упорядочение ремонтного дела. Простой автомобилей в капитальном ремонте не должен был превышать 10 дней (в зависимости от типа и марки машины).

В послевоенные годы автомобильный транспорт пополнился автомобилями, возвращенными с фронта, например «Додж», «Студебеккер», «Шевроле», «Форд». Это усложняло систему техобслуживания и ремонта подвижного состава. Освоение отечественной автопромышленностью новых моделей автомобилей, более совершенных как в эксплуатационном, так и в техническом отношении, также требовало непрерывного совершенствования технологии обслуживания и ремонта, использования современного гаражного и диагностического оборудования. Но постепенно, хотя и медленными темпами, количество и номенклатура ремонтного оборудования возрастали.

Основной нормативный документ по техническому обслуживанию и ремонту «Положение о техническом обслуживании и ре-

монте подвижного состава автомобильного транспорта» постоянно обновлялся с учетом выпуска новых моделей автомобилей и достижений научно-технического прогресса, который позволил использовать в автохозяйствах и на авторемонтных заводах современное гаражное оборудование, диагностическую аппаратуру, средства автоматизации.

Пятый этап характеризуется организацией системы сервисного обслуживания автомобилей. Были созданы базы централизованного технического обслуживания автомобилей и станции технического обслуживания. Например, в 1971 г. после строительства Волжского автомобильного завода и выпуска первых автомобилей начинается формирование фирменной сети станций технического обслуживания по всей территории СССР.

Внедрение в практику работы автопредприятий диагностирования технического состояния подвижного состава совместно с совершенствованием технологии техобслуживания и текущего ремонта позволило повысить коэффициент технической готовности автопарка. Но при этом советский автосервис, как практически все отраслевые группы бытового обслуживания, функционировал в условиях дефицита, т. е. в условиях диктата продавца. Отсутствие конкуренции влекло за собой стандартные последствия: низкий

уровень организации обслуживания, нерациональную производственную структуру автосервиса, низкое качество услуг, отсутствие интереса к клиентуре у работников сферы автосервиса. Независимость производителя услуг от потребителя не делала актуальной проблему расположения, мощности и структуры СТО. Производственные мощности в стране были деформированы относительно спроса по структуре и их расположению.

Распад СССР в 1990 г. и переход к рыночной экономике обозначил появление новых организационно-правовых форм предприятий автосервиса. Политические и социально-экономические преобразования, произошедшие в нашей стране, способствовали развитию отечественного автомобилестроения и увеличению импорта иностранных автомобилей. Это, в свою очередь, привело к быстрому росту автомобильного парка легковых автомобилей в России и дальнейшему совершенствованию процесса оказания сервисных услуг.

Таким образом, представленный обзор основных, на наш взгляд, этапов развития послепродажного обслуживания автомобилей в нашей стране отразил причины существующих на современном этапе проблем формирования высококачественных сервисных услуг.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В. Сфера услуг: спецификация и динамика нестабильной экономической среды // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2005. – № 1. – С. 158.
2. Рубец А. Д. История автомобильного транспорта России : учеб. пособие для вузов. – М. : Академия, 2004.
3. Системы, технологии и организация услуг в автомобильном сервисе : учебник для вузов по спец. «Сервис трансп. и технол. машин и оборуд. (автомоб. трансп.)», направл. подгот. «Эксплуатация назем. трансп. и трансп. оборуд.», «Эксплуатация трансп. средств» и «Эксплуатация трансп.-технол. машин и комплексов» / А. Н. Ременцов, Ю. Н. Фролов, В. П. Воронов и др. ; под ред. А. Н. Ременцова, Ю. Н. Фролова. – М. : Академия, 2013. – 478 с.
4. Управление автосервисом : учеб. пособие для вузов / под ред. Л. Б. Миротина. – М. : Экзамен, 2004.
5. Шоул Д. Первокласный сервис как конкурентное преимущество. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010.

E. V. Torgushina*

**Torgushina Ekaterina, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
rina-tlt@yandex.ru*

DEVELOPMENT OF SERVICES IN RUSSIA: HISTORICAL ASPECT

Keywords: services, maintenance and repair of automobiles, historical features of car service.

With the development of new globalization trends of customer service, maintenance provided by producers becomes particularly important, as it forms the basis for the customer satisfaction. The article studies the basics of services development in Russia, in particular those of the automotive aftermarket.

© Торгушина Е. В., 2013

CONTENTS

Public administration	
Gorina Alla Gorin Vladimir	8
NEW PRINCIPLES OF EVALUATING THE EXPENSES ON SERVICE SPHERE IN THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL	
<i>Transition to a knowledge economy requires more attention to the level of education, culture and health, as well as improvement of social and economic conditions. The education level of citizens, their professionalism and ability to learn become the most important characteristics. Along with material capital, the human capital is now being introduced on both theoretical and practical levels. The article features basic natural and cost indicators, used for the analysis of the «Education Fund».</i>	
Regional development	
Abramova Lubov	16
ANALYTICAL TOOLS OF ECONOMIC GROWTH CATEGORY: STRUCTURAL CHANGES	
<i>Nature and dynamics of economic development of the country become the centre of attention of economists. The processes related to the dynamics and level of development, together with the ongoing structural changes in the national economy strongly affect the situation in the country and its prospects. Therefore, significant attention is paid to the problems of economic growth in every country of the world.</i>	
Kara Anna	21
MODERN TENDENCIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SAMARA REGION	
<i>The article considers modern tendencies of Samara region development. The author has studied the influence of various factors, and presented a short-term forecast of meeting the regional requirements concerning human resources.</i>	
Koroleva Elena	26
THEORETICAL ASPECTS OF THE INTEGRATIVE INTERACTION OF INDUSTRIAL COMPANIES IN THE REGION	
<i>The article considers theoretical aspects of integrative processes at industrial enterprises. The author suggests generic models of managing the system of integrated industrial enterprises. Besides, the work features the model of integrative interaction in the region aimed at the development and raising economic efficiency of the integrated systems.</i>	
Korchagin Pavel Yashina Anna	31
CONCEPTUAL BASICS OF CREATIVE POTENTIAL OF ORGANIZATION IN CONDITIONS OF INCREASING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION	
<i>In the present conditions of economic development the problems of organization competitiveness based on better use and increasing creative potential acquire more importance. The essence of sustainable development of the organization consists in timely and purposeful changing of the factors of its internal environment in order to meet the requirements of the external environment. At the same time, it is necessary to guarantee the complex stability of organizations by growing the creative potential and investment attractiveness of Russian regions.</i>	
Marchenko Tatyana	37
ANALYTICAL STRUCTURE OF CATEGORIES OF RESOURCE APPROACH TO MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES	
<i>The article considers the importance and essence of creating sustainable competitive advantages by the market participants, providing access to the best resources. The author describes the subordination of competitive and partner advantages of economic entities.</i>	
Medvedeva Natalya	41
PROSPECTS OF DAIRY CATTLE INDUSTRY IN THE REGION IN CONDITIONS OF WTO	
<i>The analysis of dairy cattle industry in the Vologda region was carried out due to the forthcoming entry of Russia into the WTO. The research was based on correlation, regression, comparative, matrix and complex analysis. Modernization of production will optimize the number of staff, reduce costs and improve productivity. The author has defined the probable prime cost of one quintal of milk. Certain measures were suggested to minimize negative effects on agriculture of the Vologda region on the entry of Russia into the WTO.</i>	
Nesterova Svetlana	47
ASSESSMENT MODEL OF INTEGRAL LEVEL OF REGIONAL COMPETITIVENESS	
<i>The article presents the model of integral assessment of the regional competitiveness in terms of attractiveness for living. The model is based on qualitative and quantitative criteria, defined on the basis of statistical data and expert opinions.</i>	

- Rodionova Tatyana** 54
 ESSENCE AND PECULIARITIES
 OF MUNICIPALITY MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

The article studies the features of municipality management in the present conditions. The author proves the necessity of improving the organizational, legal and economic framework for the functioning of local government. The work features the purposes of municipality management.

- Romaneeva Elena** 58
 ECONOMIC CRITERIA FOR ASSESSMENT
 OF PRODUCT COMPETITIVENESS

The article considers the problem of improving the quality of products. Growing competition and falling demand make it necessary for the producers to fight for the consumer. In this situation, the central role is given to a significant increase of the product competitiveness. The author analyzes competitiveness management of complex technical products, taking into account the economic interests of producers and consumers.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

- Moryakova Anastasia** 62
 THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS
 OF THE FUNCTIONAL APPROACH TO MANAGING THE PROCESS
 OF SERVICE RENDERING IN THE COMPANIES OF SERVICE SPHERE

The article features comparative characteristics of «management» definitions in the functional approach, as well as different points of view on the composition and content of management functions. The author explains the importance of managing the process of service rendering in the companies of service sphere, and identifies the key points of introducing the functional approach to service management in the service companies.

- Gordeeva Olga** 67
 STRATEGIC ELEMENTS OF INNOVATIONS IN SERVICE COMPANIES

In advanced countries, development and introduction of innovations is regarded as a crucial factor of social and economic development, guaranteeing economic security. Innovation processes are now becoming more and more important. The main purpose of innovations is to provide the enterprises with competitive advantages and to meet the consumer demand for high quality products and services.

- Ivanenko Larisa** 71
Tymoshchuk Nina

IMPROVEMENT OF HEALTHCARE SERVICES IN THE REGION

The article proves that the improvement of healthcare services is the result of the effective healthcare management, which can be created based on the cluster approach.

- Kolodina Olga** 79
 PLACE OF «EXPERT SERVICES» IN THE SYSTEM
 OF ECONOMIC CATEGORIES

The article considers certain theoretical problems associated with the lack of a unified approach to the concept of expert services. Expert service as a field of activity is related to business services. The author defines the place of "expert services" in the system of economic categories and explains the economic nature of relations arising in the process of service delivery.

Markets: State and Development

- Bakankova Elena** 85
 METHODOLOGICAL INSTRUMENTS OF STUDYING
 THE CATERING MARKET IN RUSSIA AND IN SAMARA REGION

Nowadays catering is considered one of the most promising areas of economic development, demonstrating the high level of profitability and short payback on investment. The article considers the Russian catering market and its structure; shows the dynamics of market growth in 2008-2012, particularly in Samara region.

- Gagarinsky Alexander** 89
Bryazgunova Yulia
 MANAGEMENT MECHANISMS OF THE LABOR MARKET AIMED
 AT STIMULATION OF REGIONAL ECONOMIC GROWTH

Unemployment among young professionals is a serious problem interfering with the economic development of the region. Lack of work experience and relevant professional skills reduces the competitiveness of young people. Regulation of the labor market of young professionals by engaging all the interested parties will reduce the level of tension in this area of economy. Small business development, increasing the investment attractiveness of the region and establishment of regular bases for practical training of young specialists may serve as effective measures to address this issue.

Morozova Natalya

93

INTERNATIONALIZATION OF BUSINESS TOURISM IN CONDITIONS OF INTEGRATION OF REGIONAL ECONOMY IN THE GLOBAL ECONOMIC SPACE

The article presents the modern idea of internationalization of business services related to business tourism in the regional tourism market. The work features the analysis of common theoretical approaches to the internationalization of company's business. The author gives definition of internationalization of business services in touristic sphere. The analysis of theoretical and practical components of internationalization of business services in tourism shows that in the present conditions, this trend will continue to grow and develop.

Enterprises

Andreeva Svetlana

102

CLASSIFICATION OF ACCOUNTING SYSTEMS FOR SMALL BUSINESSES

The article considers the problems of the development of effective accounting systems for small businesses. A group of small businesses was chosen to identify certain types of accounting systems. The author has defined the features of each type of accounting system, the composition of the structural elements and operational features. The research proves the necessity of methodological support of accounting simplification for small businesses.

Egorova Galina

108

METHODOLOGICAL APPROACHES, MODELS AND METHODS OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

Defining substantial system parameters helps to find suitable approaches and formulate algorithm model of organizational development. System management is considered as realization of transitions between its stable states. The model must reflect the dependence of organization development level on the expenses on its organizational development. Inconsequent transformation without objective consideration of external and internal prerequisites of development leads only to inefficient expenses on organization development. Suggested approach to algorithm modeling of organization development implies the use of logistics concept and the concept of circulation.

Kuftyreva Natalya

113

PRINCIPLES OF FORMING THE CRITERIA FOR EVALUATION OF THE CURRENT INNOVATIVE STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE COMPANY

The article describes the use of the analysis method based on the assessment of the current innovative state and development prospects of the company. Such method is applied for the assessment of the current position and the development prospects of the company in order to determine its innovative orientation. The author proposes to use a set of criteria for assessing the current state and prospects of innovative development of the company. It is recommended to form the set of criteria based on the defined principles.

Pihtareva Anna

116

METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF CORPORATIONS

New approach is suggested for the diagnostics of the financial stability of corporation. Scientific literature considers several approaches to the assessment of financial stability, different from the method of financial ratios, which has significant flaws in the calculation methodology and justification of normative values. Assessment of the financial stability of the corporation allows you to explore its financial sustainability from different perspectives and identify the causes of the negative impact on any stage, enabling timely measures aimed at improving financial stability.

Information Technology

Alshanskaya Tatyana

121

Churkina Natalya

USING OLAP IN ANALYTICS

The article considers the relevance of using online analytical processing (OLAP), the authors present the general scheme of OLAP functioning.

Vasilchuk Olga

127

MEANS OF THREATS COMPENSATION AND SECURITY AUDIT OF CORPORATE INFORMATION SYSTEM

The article proves the necessity of developing and implementing the means of threats compensation and security audit of the corporate information system. Therefore it makes sense to formalize the safety goals; improve the instruments, techniques and means of threats compensation, as well as technology of security audit.

Management Technologies

Mitrofanova Yana

132

INFORMATION RISK MANAGEMENT OF THE COMPANY

The article considers theoretical and practical aspects of information risk management, as well as approaches to the analysis of information assets and information risks. The author provides guidelines for the allocation of company information assets, as well as examples of risk charts and security policies.

Nikitina Natalya 136
 DIRECTIONS OF SYSTEM DEVELOPMENT
 OF ORGANIZATION INNOVATIVE MECHANISM
 OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The goal, objectives, mechanisms, tools, principles and functions of the anti-crisis financial management are subject to the primary strategic goals and aspirations of the enterprise, i. e. the growth of the value of regional companies. The conceptual approach to the system development of organization innovative mechanism of the anti-crisis financial management of industrial enterprise results in stable operation and sustainable development of the company.

Filippova Olga 145
 DEVELOPMENT OF SOFTWARE MODULES FOR ACCOUNTING
 AND PLANNING OF ROAD AND BRIDGE SERVICES
 BY «HOUSING DEPARTMENT» LTD

The article considers the problems of accounting and planning the works and activities related to the housing and communal services, as well as managing their performance. The author proposes the development of additional software module for accounting, planning and management of road and bridge services, which can be successfully used in the housing and communal services for solving management problems.

Marketing Management

Bashmachnikova Elena 153
Levashova Yulia

BRAND MANAGEMENT FOR COMPANIES PRODUCING MEAT PRODUCTS:
 CRITERIA AND METHODS OF BRAND ASSESSMENT

In modern conditions brand is a certain image perceived by consumers, which serves for the identification of the product and helps to distinguish it from the competitor analogues. Modern brand management is characterized by management specifics at different markets. The article considers brand management used by meat product companies, namely criteria and assessment methods of a brand.

Mathematical and instrumental methods of Economics

Grachev Vladimir 160
Yurlov Felix

POSSIBILITIES AND LIMITATIONS OF COOPERATIVE GAMES THEORY USED
 FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES CLUSTERING

In formation of various coalitions (clusters, in particular) it is appropriate to apply the methods of cooperative games theory in order to establish mutually beneficial relations between the coalition members. Conditions of synergism should be observed as well.

Points of view

Yerokhina Lidia 165
Artyushenko Vladimir
Volovach Vladimir

EVALUATION OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF RADAR SPEED METER
 OF HIGH ACCURACY IN AUTOMATIC SPEED REGULATION SYSTEMS

The article studies the problems associated with assessing the economic efficiency of radar speed meter of high accuracy by the example of its functioning in the automatic regulation of cut speed.

Torgushina Ekaterina 171

DEVELOPMENT OF SERVICES IN RUSSIA: HISTORICAL ASPECT

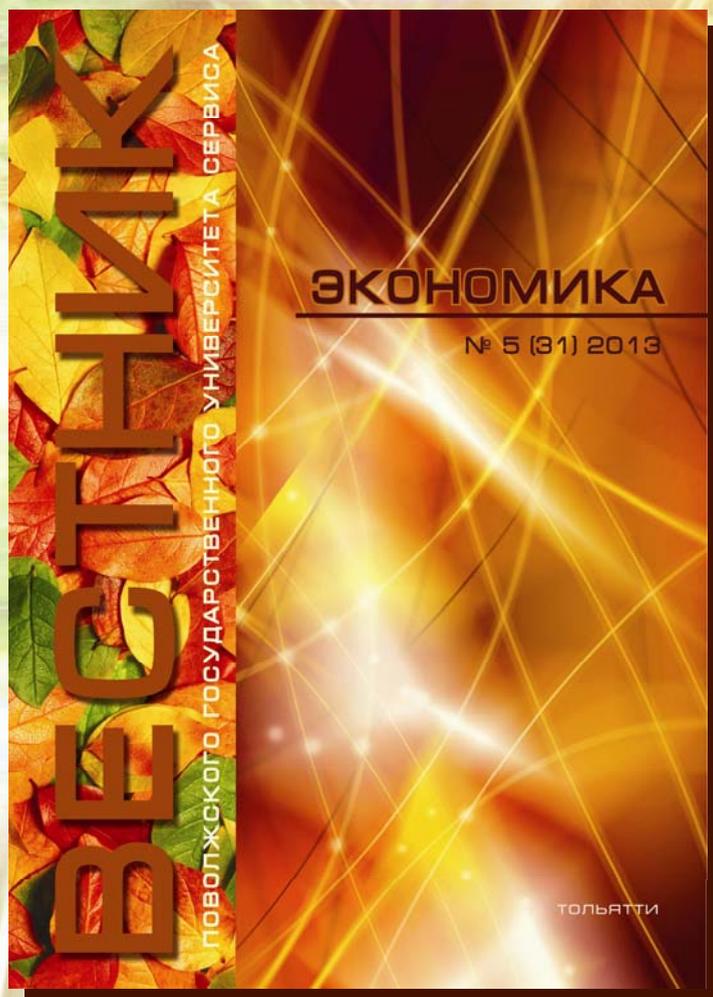
With the development of new globalization trends of customer service, maintenance provided by producers becomes particularly important, as it forms the basis for the customer satisfaction. The article studies the basics of services development in Russia, in particular those of the automotive aftermarket.

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 подрисовочными 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 ссылок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 22-26-50.
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается

Следующий выпуск в ноябре 2013 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>