

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 2 (40) 2015

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТИНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
 УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
 СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 2 (40) – 2015 июнь

Журнал основан в 1995 г.
 Выходит 4 раза 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:

Ерохина Лидия Ивановна

д.э.н., профессор, ректор ПВГУС –
 председатель редакционной коллегии (главный редактор)

Башмачникова Елена Валентиновна

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика, организация и коммерческая деятельность» –
 заместитель председателя редакционной коллегии (зам. главного редактора)

Члены редакционной коллегии:

Иртышцева Инна Александровна –

д.э.н., профессор Николаевского университета кораблестроения
 имени адмирала Макарова (Украина)

Чирва Ольга Григорьевна –

д.э.н., доцент Уманского государственного педагогического университета (Украина)

Артюхин Михаил Иванович –

к.ф.н., доцент, руководитель центра мониторинга миграции научных кадров
 Национальной академии наук Беларуси

Валиев Шамиль Zufарович –

д.э.н., профессор, начальник управления стратегического развития, зав. кафедрой
 «Региональная экономика и управление» Уфимского государственного университета
 экономики и сервиса

Горина Алла Петровна –

д.э.н., профессор Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева

Нечитайло Александр Анатольевич –

д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Издательское дело и книгораспространение»
 Самарского государственного аэрокосмического университета
 им. академика С. П. Королева (Национальный исследовательский университет)

Фирсова Ирина Анатольевна –

д.э.н., доцент, профессор кафедры «Корпоративное управление»
 Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Иваненко Лариса Викторовна –

д.э.н., профессор кафедры «Экономика города и муниципальное управление»
 Самарского государственного университета

Ответственный секретарь к.э.н., доцент **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 № ФС77-57686, выдано 18 апреля 2014 года
 Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий
 и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

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

Подписано в печать 22.06.2015.
 Формат 60x80¹/₈. Печать трафаретная.
 Усл. печ. л. 31,0. Тираж 1000 экз. Заказ 25-15/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2015

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

Экономическая политика: стратегия и тактика

Акашева Валентина Вячеславовна

16

Горсткаина Наталья Николаевна**Кудряшова Марина Юрьевна**

РЕФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА

Необходимость реформирования бюджетного учета в современных условиях определяется объективными условиями экономической действительности. Развитие общества, долгое время жившего в условиях жесткой централизации, еще довольно длительное время будет определяться развитием бюджетных отношений. Но и при рыночной экономике роль бюджетного регулирования не уменьшается, так как именно бюджет позволяет аккумулировать финансовые ресурсы и направлять их на определенные цели. Таким образом, совершенствование бюджетного учета способно оказывать значительное положительное воздействие на функционирование всей рыночной экономики [3]. Процесс реформирования бюджетного процесса, в том числе базовой его составляющей – бюджетного учета, в начале XXI века охватил все страны мира. Это было обусловлено прежде всего необходимостью правильного управления общественным (государственным, муниципальным) сектором. Предметом написания статьи является процесс реформирования учета в бюджетных организациях. Цель работы состоит в исследовании каждого этапа, а также его влияния на весь ход реформирования бюджетного учета в России. В результате в статье был сделан вывод о постоянной трансформации национальной системы бюджетного учета. Главной задачей такой трансформации является обеспечение прозрачности учета и отчетности в целях повышения эффективности бюджетных расходов и качества управления бюджетным процессом в целом. Для выполнения указанной задачи необходимо добиться гармонизации учетных правил и процедур в отношении всех экономических агентов, которые должны быть классифицированы в соответствии с РСГФ. Также в ходе мы выделили положительные последствия реформ бюджетных учреждений.

Баимачникова Елена Валентиновна

20

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ АНАЛИЗА ПОТРЕБНОСТЕЙ

Для современного этапа общественного развития характерно большое количество накопившихся экономических, социальных, духовных и экологических проблем, острых противоречий, имеющих глобальное значение. Фактически человечество должно сделать выбор наиболее оптимального пути развития.

Разрешение этих проблем и существующих противоречий позволит и далее развиваться мировой цивилизации по пути общественного прогресса, установить разумные отношения с природой, повысить уровень материальной и духовной обеспеченности, организовать переход на более совершенную ступень социального развития. Основой такого процесса может быть прежде всего удовлетворение основных потребностей человека, и в первую очередь разумных материальных и духовных потребностей.

В настоящее время в России быстрыми темпами возрастают различные потребности. Стремление к обогащению в высшем классе общества приводит к нарушениям баланса между возрастающими потребностями и возможностями их удовлетворения, к нарушению равновесия между материальными и духовными процессами, между богатыми и бедными слоями общества.

Неоднозначность и противоречивость процессов, происходящих в настоящее время в российской экономике, ослабляют устойчивость бытия социальных слоев и социальных групп, порождают новые противоречия. Радикальные позитивные перемены в российском обществе возможны лишь в условиях концептуального изменения основных подходов к познанию и реализации общественных потребностей.

Целью работы является изучение социально-философского феномена общественных потребностей во всем многообразии их социального бытия.

Объектом исследования определены общественные потребности, детерминирующие направленность и эффективность экономического развития страны, являющиеся одним из критериев общественного прогресса.

Предметом исследования является единство содержания и формы, структуры и функций: общественных потребностей в контексте социально-философской теории.

Изучению потребностей в научной литературе уделяется значительное внимание. В частности, общесоциологическая теория материальных и духовных потребностей разработана в трудах психологов, экономистов, социологов и философов: К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина, П. А. Сорокина, А. Маслоу, Б. М. Генкина, Я. С. Березина и др.

Методологической основой исследования являются принципы конкретно-исторического анализа феноменов общественной жизни, связи и взаимообусловленности между общественным бытием и духовно-культурными процессами.

Научная новизна работы заключается в том, что исследован научно-теоретический вклад, отечественных и зарубежных исследователей в развитие теории потребностей. Полученные результаты могут быть использованы при разработке проблем социально-философского знания как методологически значимые, помогут в осмыслении дискуссионных проблем реформирующейся России, в прогностическом моделировании социальных ситуаций.

Кара Анна Николаевна**Айрапетян Лилиит Арменовна****НАПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ
В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Последние три года экономика России характеризуется постепенным ухудшением всех показателей развития, замедлением темпов экономического роста. Так, в 2013–2014 гг. темп роста ВВП России ниже не только темпов роста ВВП западных стран, Японии, Китая, но и впервые данный показатель намного меньше среднемировых цифр, что говорит о проблемах в экономической сфере, о наступлении одного из этапов спада: «стагнации», «рецессии», «стагфляции». Каждый из этапов характеризуется своими особенностями: факторами, причинами, мерами борьбы, поэтому так важно верно определение этапа.

В статье анализируются показатели состояния экономики России в последние три года, на основе статистических данных определяется этап развития экономики – рецессия, приводятся основные факторы, приведшие к рецессии. Рассматриваются возможные варианты развития экономики России на ближайшее время: «мягкая рецессия», «сокращение инвестиций», «дефолт населения по кредитам». Отмечается большое значение бюджетной политики в стабилизационных процессах, описываются две важнейшие парадигмы российской бюджетной политики, такие как применение «монетаристского подхода» при формировании бюджета и отсутствие конкретизации мер бюджета. В целях определения степени влияния на экономическое состояние проводится сравнительный анализ бюджетной политики в предкризисные и посткризисные годы, приводятся данные по исполнению федерального бюджета, данные по состоянию финансовых, золотовалютных резервов государства. Обращение к зарубежной практике преодоления кризисов помогает увидеть разницу методологий и выявить значительные недостатки российских стабилизационных процессов. Исходя из сложившейся экономической ситуации и возможностей бюджетной политики в статье предлагаются две группы мер по экономическому оздоровлению и выходу из рецессии.

Корчагин Павел Валентинович**РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОГО ПОЗНАНИЯ
ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ
ОБЩЕСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ**

Актуальность исследования методов социального познания обусловлена рядом причин, важнейшей среди которых является необходимость понятия и уточнения их сущности, специфических особенностей и перспектив развития в современных условиях. Очевидно, что нынешний постнеклассический этап развития науки внес свои коррективы, а процессы глобализации и третья информационная революция заставили переосмыслить некоторые устоявшиеся положения социальной гносеологии. В последние годы поток публикаций, посвященных общепсихологическим, методологическим, практическим проблемам социального познания медленно, но увеличивается, что во многом и способствовало выбору направления исследования.

Социальное сравнение – необходимый элемент повседневной жизни и повседневного поведения индивидов, неотъемлемый компонент идеологии общества и конкретных социальных общностей. Оно лежит в основе многих явлений и процессов, имеющих место на уровнях обыденного и теоретического сознания. От характера, содержания и направленности социального сравнения зависят социальное настроение и социальное самочувствие больших групп людей, их стремления, ожидания, надежды. Особенности его использования как метода науки обусловлены многие выводы, к которым приходят представители разных отраслей социально-гуманитарного знания.

В представленной работе использовался теоретический материал нескольких направлений исследований. Во-первых, труды, относящиеся к проблемам социального познания. Во-вторых, работы, посвященные проблемам единства и цельности методологии познания социального развития. В-третьих, современные изыскания, касающиеся проблем социального сравнения.

Высокая оценка роли сравнительного метода в развитии науки содержится в работах К. Маркса и Ф. Энгельса. Уже в «Немецкой идеологии» основоположники марксизма четко разграничивают элементарное сравнение и метод наук, в которых «сравнение приобретает общезначимый характер». Позднее, при анализе истории естествознания Ф. Энгельс рассматривает использование сравнительного метода в качестве одной из важнейших предпосылок формирования эволюционной теории в биологии и диалектического взгляда на природу общества в целом.

Государственное управление**Смагина Наталья Николаевна****К ВОПРОСУ О МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИИ
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Рассматриваются тенденции и перспективы России как субъекта международного бизнес-взаимодействия в условиях кризиса мирохозяйственных связей. Необходимость непрерывного взаимодействия бизнеса и государства, увеличение бизнес-контактов на мировом и национальном уровне сформировали новые векторы структурной трансформации мировой экономики. Вопросы влияния факторов, определяющих тенденции перестройки международных экономических отношений в контексте совершенствования и повышения эффективности бизнес-коммуникаций, являются актуальными для современной системы мировой экономики. Возрастающая потребность проведения комплексных исследований генезиса МЦЕ-индустрии как элемента мировой системы делового общения, определения ее роли в мировой экономике и процессе интернационализации как фактора глобализации форм внешнеэкономической деятельности и влияния на изменения международных бизнес-коммуникаций определили актуальность темы настоящего исследования. Вектор развития

мировой экономики на современном этапе трансформировался в сторону расширения и усиления влияния международной торговли услугами. Во многих странах происходит увеличение объемов производства услуг и их доли в структуре ВВП, в свою очередь, численность занятых в секторе услуг возрастает с каждым годом, что доказывает рост числа международных и национальных компаний, задействованных в производстве услуг. Тенденция увеличения доли доходов от сферы услуг в структуре ВВП обозначилась в некоторых странах уже в 1960–1970-е гг. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, эта доля составляет около 68% мирового ВВП. Автором сделан вывод о наличии серьезных потенциальных возможностей для развития российского сектора международного бизнес-взаимодействия. Речь идет о партнерстве с такими акторами, как «боливарианские» страны Латинской Америки, государства Юго-Восточной Азии и члены БРИКС.

Управление социальным развитием

Иванова Татьяна Николаевна

48

Одарич Ирина Николаевна

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГОТОВНОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Анализируется готовность выпускников вузов к профессиональной деятельности. Рассматривается система классификаций показателей Т. Ю. Семеновой, а также типологизация уровня подготовленности к конкретному виду профессиональной деятельности выпускников вузов. Актуальность проблемы социальной и трудовой мобильности молодежи как социально-экономического явления (проблемы перемещения, безработицы, несоответствия уровня квалификации выпускников требованиям работодателей, «модные» профессии и отрасли с низкой оплатой труда, широкого масштаба применения труда молодежи в неблагоприятных условиях и др.) инициирует развитие исследований в этой области и разработку новых форм практической деятельности. Речь идет об адаптации социологической программы исследования уровня готовности выпускников к профессиональной деятельности и разработке соответствующих инновационных механизмов конструирования их социальной и трудовой мобильности как важнейших элементов активной политики занятости молодежи. Для решения поставленных задач необходимо определить уровни профессиональной готовности выпускников вузов. С этой целью на основании проведенной теоретической и эмпирической интерпретации понятия «уровень готовности личности к профессиональной деятельности» используется показатель профессиональной готовности Т. Ю. Семеновой.

Региональное развитие

Абрамова Любовь Андреевна

54

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ: МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД

Рост сферы услуг в нашей стране начался в 90-е годы. Она стала привлекательной для предпринимателей, так как некоторые виды деятельности, которые в нее входят, практически не требуют большого стартового капитала (например, консультационные услуги), другие в связи с их неразвитостью позволяют получать учредителям сверхприбыль (финансовые, трастовые услуги). Отметим также, что спрос на услуги растет даже при стагнации материального производства.

Место и роль сферы услуг в современном обществе, ее воздействие на все стороны его развития определяют возрастающий интерес к изучению социально-экономической эффективности сферы услуг в экономике страны (региона).

В статье произведен выбор показателей для оценки социально-экономической эффективности сферы услуг. Предложена совокупность частных и обобщающих показателей, которая отражает все стороны развития сферы услуг на всех уровнях экономики. Достоинством предлагаемой методики является то, что все расчеты базируются на данных официальной статистики.

Комплексный подход к оценке социально-экономической эффективности сферы услуг основан на использовании математического аппарата многомерного статистического анализа. Он предполагает учёт максимального количества показателей, характеризующих объект исследования.

Применение в аналитических целях предложенного инструментария к оценке социально-экономической эффективности сферы услуг России и Самарской области позволит разработать обоснованные решения по ее развитию. Это, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности управления сферой услуг и формированию эффективной структуры национальной экономики.

Бондаренко Елена Юрьевна

63

Иваненко Лариса Викторовна

Бондаренко Сергей Геннадьевич

ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРЕСЕЛЕНИЯ ГРАЖДАН

ИЗ ВЕТХОГО И АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ САМАРА

Рассматриваются проблемы, возникающие в процессе расселения граждан, проживающих в непригодном, ветхом и аварийном жилье. Данные вопросы решаются на законодательном уровне, принимаются указы и государственные программы. Для реализации данных государственных документов на территории городского округа Самара на 2011–2015 годы разработана муниципальная адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории городского округа Самара», утвержденная постановлением Администрации городского округа Самара от 01.07.2011 № 741. Исполнение программы требует осуществления совместного финансирования за счет средств местного и регионального бюджетов, а также мощной экономической мотивации и стимулирования застройщиков жилья экономического класса по доступным ценам.

С этой целью Департаментом строительства и архитектуры городского округа Самара было проведено совещание главы городского округа Самара и министра строительства Самарской области со всеми застройщиками по поводу привлечения их к участию в программе по переселению граждан.

В городском округе Самара функционирует региональный институт развития жилищного строительства – Самарский областной Фонд жилья и ипотеки (СОФЖИ), учрежденный в 1999 году правительством Самарской области. Находится фонд в ведении министерства строительства Самарской области. СОФЖИ назначен правительством единственным региональным оператором жилищной политики в Самарской области. Поэтому экономическая мотивация к участию в реализации государственной и муниципальной программ, а также преференции для строительства жилья экономического класса по доступной цене в 2014 году в соответствии с «Концепцией жилищной политики Самарской области» были обеспечены только для СОФЖИ. Однако из 673 квартир в строящихся домах на безвозмездно предоставленных СОФЖИ земельных участках для реализации государственной и муниципальной программ фонд предоставил только 191 квартиру, что составляет лишь 28,4%.

К сожалению, в 2014 году другие застройщики, не имеющие такой экономической мотивации, просто отказались от участия в программе.

Таким образом, предусмотренная Концепцией «ставка на одного игрока» – СОФЖИ – оказалась концептуально ошибочной.

Практика свидетельствует, что с реализацией государственной и муниципальных программ по переселению граждан из аварийного и ветхого жилья, а также с развитием строительства жилья экономического класса по доступным ценам на территории всей Самарской области СОФЖИ – Самарский областной фонд жилья и ипотеки – не справился. В результате реализация государственной и муниципальной Программ на территории городского округа Самара не была выполнена из-за несбалансированного стратегического и тактического планирования, предусмотренного в Концепции жилищной политики Самарской области.

Желнова Кристина Владимировна

69

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКА БЮДЖЕТА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Исследован инструментарий оценки бюджетного риска. Во многих субъектах Российской Федерации центральной проблемой продолжает оставаться низкое качество управления бюджетным процессом, свидетельством тому является наличие просроченной кредиторской задолженности, низкое качество планирования и отсутствие современных методов управления бюджетным процессом. В условиях кризиса субъекты столкнулись с проблемами сокращения финансовых ресурсов на капитальные вложения и риском возникновения кредиторской задолженности по первоочередным обязательным обязательствам. По результатам исследования определены показатели риска исполнения доходов и расходов бюджета: стандартное отклонение и коэффициент вариации. Представлен расчет бюджетных рисков на примере консолидированного бюджета Удмуртской Республики за 2013–2014 гг., который не выявил случаев высокого уровня риска исполнения бюджета по доходам и расходам. Полученные результаты оценки будут важны и полезны для органов исполнительной и законодательной власти, в том числе способствуя повышению уровня качества бюджетного управления.

Крючков Андрей Николаевич

76

Романова Елена Павловна

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕЛЕНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ГИС-ТЕХНОЛОГИЙ (НА ПРИМЕРЕ МОНИТОРИНГА ЗЕЛЕННЫХ НАСАЖДЕНИЙ Г. О. ТОЛЬЯТТИ)

Для оценки состояния зеленых насаждений и объектов озеленения г. о. Тольятти на постоянных и временных пунктах наблюдения, а также путем экспертных обследований отдельных озелененных и природных территорий проведен мониторинг объектов озеленения. Выявлены причины нарушения их устойчивости, поврежденности и поражения природными и антропогенными факторами неблагоприятного воздействия и др. Полученные данные позволяют определять эффективность выполняемых природоохранных мероприятий, осуществлять прогноз состояния зеленых насаждений, планировать мероприятия по их содержанию и контролю. Результаты мониторинга были использованы при формировании планов по благоустройству города и бюджета на озеленение, проектировании объектов озеленения и благоустройства, планировании работ по содержанию объектов озеленения и объемов работ по санитарной вырубке деревьев, разработке и актуализации генерального плана городского округа Тольятти в касающейся части.

По результатам мониторинга состояния зеленых насаждений ежегодно осуществляется обновление перечня наиболее опасных болезней древесных и кустарниковых пород в городских насаждениях и списка химических и биологических средств защиты зеленых насаждений. Для повышения эффективности управления зеленым хозяйством муниципального образования целесообразно ориентироваться на интегральные показатели состояния насаждений, которые дают возможность создать ранжированную шкалу оценки зеленых насаждений и проследить тренд их изменения. Показана высокая эффективность использования аэрокосмических (АК) и геоинформационных (ГИС) технологий для повышения эффективности управленческих решений. Материалы дистанционных съемок и ГИС должны стать технической основой мониторинга и одним из решающих факторов, влияющих на точность определения состояния городских зеленых насаждений, а также на обоснованность принимаемых решений. Необходимо более широкое внедрение аналитических возможностей современных технологий при проектировании объектов озеленения и благоустройства городов, планировании работ по содержанию зеленых насаждений в целях устойчивого развития урбоэкосистем.

Курченков Владимир Викторович
Фетисова Ольга Владимировна
Матина Елена Сергеевна

81

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА
 В РЕГИОНЕ**

Раскрывается значение региональных туристических комплексов в современных условиях, определяются пути их интеграции в международные туристические потоки. Объектом исследования являются предприятия регионального туристического комплекса. Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие между туристическими фирмами, гостиничными комплексами, ресторанами, предприятиями транспортной инфраструктуры при вхождении их в состав туристического кластера региона. Выявляются особенности формирования региональных туристических кластеров, используется методика межрегионального сравнения абсолютных и относительных преимуществ развития туристического бизнеса в регионе. Определяются критерии для идентификации туристического кластера, выявляются основные проблемы и трудности подобной идентификации. В первую очередь это критерии состава кластера и его экономических границ. Приводится сравнение между классическим промышленным кластером и туристическим кластером по таким критериям, как масштабы хозяйственной деятельности, размеры предприятий, входящих в состав кластера, уровень глобализации регионального туристического рынка, наличие «ядра» кластера и др. Выявлены методологические различия в подходе к идентификации промышленного и туристического кластеров. Для расширения базы методологического анализа в статье применен подход с выделением двух уровней кластерного взаимодействия: системного и квазисистемного. Для ядра кластера характерно системное устойчивое взаимодействие предприятий, входящих в состав кластера, для квазисистемного характерно периферийное взаимодействие вспомогательных предприятий смежных отраслей, например обеспечивающих развитие транспортной и социальной инфраструктуры региона. Выявляется кластерный потенциал развития туристической индустрии в конкретном регионе. Предложены рекомендации по повышению эффективности формирования регионального туристического кластера.

Марченко Татьяна Ивановна

88

**РЕКОНСТРУКЦИЯ ДИНАМИКИ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ
 УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Анализируются возможности формирования теории управления развитием экономических образований исходя из традиционной ресурсной концепции и ее вариаций. Вследствие того, что теория управления развитием экономических образований в строгом толковании дефиниции «теория» не может быть отражена в рамках одной статьи в силу ограниченности объема материала, операциональной задачей данной публикации является представление характеристики и установление соотношений предмета той или иной концептуальной точки зрения на управление ресурсами с альтернативными вариантами его определения. Формулируются промежуточные выводы относительно базовых характеристик теории управления развитием экономических образований, разрабатываемой с позиций методологического индивидуализма.

Широкая трактовка ресурсов, вбирающая в себя знания, способности, решения и действия субъекта управления, обеспечивает высокую привлекательность ресурсного подхода для исследователей проблемы управления развитием экономических образований, поскольку взгляд на экономические активности как на набор ресурсов, а не как на совокупность контрактов в рамках транзакционного подхода более приближен к практике хозяйствования.

Рассмотренная в статье реконструкция динамики концепции ресурсного управления развитием экономических образований обусловлена последовательным накоплением научной новизны и стремлением к комплексному анализу источников и механизмов создания, удержания и накопления конкурентных превосходств различными экономическими образованиями.

Несмотря на сравнительный подход к исследованию вариаций ресурсной концепции и установление совокупности объяснения ими аспектов, позволяющих претендовать каждой из теорий на роль оснований для проведения дальнейших научных поисков, тем не менее данная совокупность не является эклектической. По своим предпосылкам и принципам рассмотренные ответвления ресурсной концепции являются вполне совместимыми, но имеют ограниченную практическую значимость, зависящую от количества заинтересованных сторон в деятельности того или иного экономического образования. В свою очередь, именно заинтересованные стороны определяют степень разнообразия диапазона последствий принимаемых решений. В результате для существенного повышения своей прикладной значимости обобщенная теория управления развитием экономических образований должна значительно продвигнуться в направлении типологизации последствий реализуемых решений.

Медведева Наталья Александровна

102

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КРИЗИСОВ
 СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА**

Рассмотрены особенности прогнозирования динамики развития экономических систем. Предметом исследования являются методологические и методические проблемы прогнозирования кризисов сельского хозяйства региона в условиях реформирования и обострения кризисной ситуации в аграрной сфере в рамках функционирования в ВТО. Цель работы – обоснование методологии прогнозирования кризисов в сельском хозяйстве регионов. Методологической основой исследования выступают как общенаучные способы познания, такие как принципы системности и синергетики, диалектической логики, методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, сравнения, а также методы статистического описания объекта, экономического анализа и сценарного прогнозирования. Наиболее сложным элементом в методологии прогнозирования является прогноз циклической

динамики исследуемых объектов, смены циклов и их фаз, периодически возникающих кризисов. Эта ритмика, периодические экономические кризисы сохраняются и в перспективе и должны учитываться в среднесрочных и долгосрочных прогнозах. Исследование циклов и кризисов проводилось на примере сельского хозяйства регионов Вологодской области. Автором предложена система показателей для оценки циклов и кризисов, которые исследованы за период с 1990-го по 2013 г.

В работе обоснована необходимость определения циклического характера развития сельского хозяйства. Статистические исследования показывают, что для оценки целесообразно использовать результативные показатели. Среднегодовые темпы прироста по основным показателям развития позволяют выявить тенденции и периоды кризисов. С целью определения глубины и длительности долгосрочного цикла кризиса в сельском хозяйстве предложено использовать рентабельность производства, так как данный показатель в динамике отражает цикличность и выражает отношение полезных конечных результатов функционирования системы и затраченных ресурсов. В статье обоснована и апробирована методология прогнозирования кризисов в сельском хозяйстве на региональном уровне. Данные результаты целесообразно использовать при разработке целевых региональных программ.

Чуваткин Петр Петрович

Боджуга Анна Юрьевна

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭТНОГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Статья посвящена развитию этногастрономического туризма в регионе как элемента для обеспечения его устойчивого развития. Актуальность темы исследования определили высокий туристско-рекреационный потенциал Российской Федерации, богатство и разнообразие природно-рекреационных ресурсов, объектов национального и мирового культурно-исторического наследия обеспечивают развитие практически любых видов туризма на ее территории. Вместе с тем развитие этногастрономического туризма в современных условиях связано с недостаточно развитой инфраструктурой, огромным невостребованным туристским потенциалом России, что является актуальной задачей, представляющей наибольший интерес с позиции привлечения искушенных потребителей и диверсификации внутреннего туристского предложения.

Рассматривается целесообразность применения системного подхода к организации этногастрономического туризма в регионе для обеспечения его устойчивого развития, который позволяет определить его основные структурно-функциональные единицы как самостоятельной сложной системы и связь с основными системами общественного бытия, а также определить иерархию целей и задач для оптимального развития туристского продукта. Многообразие внутренних и внешних связей позволяет трактовать этногастрономический туризм как целостную систему взаимосвязанных и взаимозависимых отношений в сферах экономики, общества, природы, социальной деятельности, в связи с чем авторы считают целесообразным применение системного подхода к организации этногастрономического туризма.

В заключение обоснована функциональная необходимость применения метода декомпозиции при построении «дерева целей», что является отправным моментом формирования организационного механизма развития этногастрономического туризма посредством создания этногастрономических центров, консолидирующих в себе необходимые и достаточные этнические составляющие для организации дифференцированных этногастрономических туров.

Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление

Аппанова Юлия Эдуардовна

МЕТОДИКА АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

В настоящее время особенно сложными, дискуссионными и недостаточно разработанными являются вопросы, связанные с повышением результативности управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг в условиях усиливающейся нестабильности внешней среды. Как следствие, возникает объективная необходимость дальнейшего развития методических аспектов анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг.

Проведенный анализ литературных источников показывает прежде всего отсутствие в настоящее время единой методики, позволяющей провести комплексную оценку состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг. Поэтому особого внимания заслуживает проблема разработки алгоритма анализа управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг.

В статье представлена методика анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг, в которой предложен алгоритм, представляющий собой последовательность выполнения операций на трех этапах: подготовительно-организационном, основном и результативно-обобщающем.

В качестве механизма реализации основных этапов алгоритма анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг предложены: методика анализа качества реализации этапов ресурсного обеспечения на предприятиях сферы услуг; матрица оценки степени использования методического инструментария на этапах реализации ресурсного обеспечения предприятиями сферы услуг; система показателей, характеризующих качественное состояние функций организации, анализа, планирования, мотивации и контроля в управлении ресурсным обеспечением предприятий сферы услуг. Практическая значимость предложенной методики обуславливается возможностью ее применения в деятельности предприятий, функционирующих в сфере услуг.

108

114

Ветошко Галина Владимировна
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ
НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

120

Функционирование любого предприятия происходит в условиях жесткой конкурентной борьбы, которая вынуждает производителей постоянно искать новые пути повышения своей конкурентоспособности. Определение конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Четкое представление о факторах конкурентоспособности предприятия позволяет целенаправленно воздействовать на ее повышение. Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной и комплексной, поскольку конкурентоспособность складывается из множества самых разных факторов.

Метод оценки конкурентоспособности фитнес-клубов должен быть основан на оценке в первую очередь с точки зрения потребителя, так как именно потребитель является основным субъектом внешней среды, формирующим конкурентоспособность услуги и влияющим этим на конкурентоспособность организации в целом.

Оценку конкурентоспособности фитнес-клубов предлагается проводить по следующим этапам: определение факторов, влияющих на конкурентоспособность фитнес-клуба с точки зрения удовлетворения потребностей клиентов; составление опросного листа (на основе выделенных для оценки факторов) и проведение опроса существующих и потенциальных клиентов фитнес-клуба; определение значимости группы факторов; определение количественных значений единичных показателей конкурентоспособности фитнес-клуба для каждой группы критериев и перевод показателей в относительные величины.

Давыдович Анна Рудольфовна
ВНЕДРЕНИЕ СТАНДАРТИЗИРОВАННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ
КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ
В МУНИЦИПАЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

126

Рассматриваются проблемы управления качеством медицинских услуг.

Цель данной статьи состоит в разработке стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в муниципальном учреждении здравоохранения. Проанализированы современные проблемы управления качеством медицинских услуг в муниципальном учреждении здравоохранения. На примере муниципального бюджетного учреждения здравоохранения г. Сочи «Городская больница № 9» рассмотрены основные этапы внедрения стандартизированной модели в учреждении здравоохранения. На первом этапе – этапе стандартизированного контроля – разрабатывается регламент оказания медицинской помощи и система оценки качества медицинских услуг с использованием балльной шкалы.

На втором этапе – обеспечения качества медицинских услуг – проводится мониторинг лечебного и диагностического процессов. В процессе мониторинга предлагается применять систему показателей качества медицинских услуг (квалификация врачей и медперсонала; взаимоотношения пациента с врачом; уровень материально-технического оснащения учреждения; санитарно-бытовые условия палаты; лекарственное обеспечение; питание в учреждении; эффективность использования коечного фонда; определение сроков выздоровления; наличие дополнительных платных услуг и их стоимость; материальная заинтересованность медицинских работников), отражающих элементы лечебного и диагностического процессов и его результаты.

Третий этап включает в себя внедрение стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в муниципальном бюджетном учреждении здравоохранения г. Сочи «Городская больница № 9».

В заключение предложены мероприятия, необходимые для получения максимально возможных результатов от внедрения стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в муниципальном учреждении здравоохранения.

Нечипоренко Людмила Владимировна
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

132

Обслуживание подразумевает предоставление услуг клиентам до, во время и после совершения покупки. Обслуживание зависит от типа продукта, услуги, особенностей производства или индивидуальности потребителя. При описании культуры организации часто подразумевают качество обслуживания клиентов. Предприятие, которое заботится о клиентах, может потратить больше денег на обучение сотрудников, чем конкуренты, или может активно использовать каналы обратной связи с клиентами, ведь вопрос качества обслуживания потребителей очень важен для предприятий. Нет смысла тратить значительные средства на привлечение новых потребителей, если существующие переходят к конкурентам из-за низкой удовлетворенности. С другой стороны, продукция и услуги предприятия, имеющего базу лояльных потребителей, вероятно, будут пользоваться высоким спросом за счет личных рекомендаций клиентов. Качественное обслуживание потребителей приводит к формированию их лояльности и может иметь прямое влияние на долгосрочный рост рентабельности предприятия. Предприятия должны измерять эффективность обслуживания и отслеживать, какие аспекты процесса взаимодействия с клиентами им следует улучшить.

Цель статьи – помочь предприятиям сферы услуг определить, каким образом и насколько эффективно удовлетворяются потребности их клиентов. При этом автор изучает проблему с различных позиций: не только с точки зрения удовлетворенности клиентов, но и с точки зрения рентабельности предприятия.

Нечитайло Александр Анатольевич
Гнупова Анна Александровна
Ермакова Екатерина Владимировна

К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ВУЗА ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Рассматриваются элементы совпадения интересов престижных университетов и провинциальных вузов в части применения вузовского франчайзинга за счет продажи франшизы и оптимизации затрат вуза-франчайзи на содержание штатного персонала. Это является одним из основных преимуществ договора франшизы по сравнению с созданием престижным университетом удаленного филиала или созданием дополнительного подразделения провинциальным вузом для ведения престижных образовательных программ.

Главной задачей статьи является определение интервала, на котором суммарные фактические затраты вуза при увеличении объема предоставляемых образовательных услуг сокращаются по мере роста дополнительной загрузки персонала при данной величине плановой трудоемкости. В статье изображены показатели загрузки штатного персонала в виде математических функций и их графическая интерпретация.

Авторами построена модель, описывающая стратегию поведения вуза-франчайзи, которая сводится к определению оптимального количества работников, способного обеспечить максимальную загрузку персонала в процессе увеличения объема выполняемых работ. Представленная в статье модель качественно характеризует реально существующие организационно-экономические процессы, протекающие в вузах.

В статье предлагается практический инструмент управления загрузкой персонала при увеличении функций и объема выполняемых работ персоналом без увеличения основных материальных затрат вуза в процессе укрупнения и расширения предоставляемых образовательных услуг в регионе. Описанный инструмент представлен в виде математической модели, на основании которой становится возможным определение оптимального конечного числа работников конкретных профессий, необходимых для обеспечения максимальной допустимой нагрузки персонала.

Инвестиции и инновации

Хисматуллин Камиль Амирович
Федорова Екатерина Андреевна

МОДЕЛЬ ПОЭТАПНОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И РАЗРАБОТОК

Приведен структурированный анализ процесса развития инновационных разработок. Рассматриваются проблемы средних и крупных предприятий в процессе построения системы управления инновациями. Описывается разработанная модель развития инноваций, которая представляет собой детальный пошаговый алгоритм инновационного процесса: от идеи до серийного производства. Для каждой стадии определены актуальные бюджетные и негосударственные источники финансирования инновационного проекта; регламентирующие документы, законы, стандарты; необходимые технико-технические результаты для дальнейшей успешной реализации проекта; требуемые кадровые, информационные, материально-технические, финансовые ресурсы; необходимые действия для создания и защиты объектов ИС, созданных в процессе инновационной деятельности предприятия. На каждом из этапов инновационного процесса на основании личного опыта работы авторов в различных инновационных проектах на разных стадиях развития спрогнозированы точки максимальных рисков проекта, в которых по результатам научно-технической деятельности необходимо принять решение о прекращении или продолжении работ по проекту. Модель построена с помощью методологии функционального моделирования IDEF0, которая состоит из блоков-модулей, имеющих входные и выходные ресурсы, обозначенные стрелками. Модули модели постепенно детализируются до необходимого уровня и имеют описание ресурсов (стрелки, входящие в блок слева), управляющих воздействий (стрелки, входящие сверху), механизмов (стрелки, входящие снизу) и выходов (стрелки, выходящие справа). Модель включает описание как возможностей для развития инновационного проекта, так и возможные негативные тенденции, что позволяет сформировать целостное представление об инновационном процессе.

Предприятия

Алябьева Елена Михайловна
ИССЛЕДОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Изменения в стратегии, производственных процессах, структуре и культуре организации могут осуществляться постепенно, в виде мелких шагов или же радикально, в виде крупных скачков. В этой связи можно говорить об эволюционной и революционной моделях изменений управления организацией. В данном контексте эволюционная модель изменений свидетельствует не о низкой скорости процессов, а о системном комплексном подходе к совершенствованию, с нацеленностью на долгосрочный успех. В то время как революционная модель исходит из предпосылок школы управления процессами, совершенствования операций и необходимости достижения быстрых и конкретных результатов за ограниченное время. Процессный подход к управлению считают то революционно новым, то хорошо забытым старым. Процессы на самом деле всегда были и есть в любой организации и в настоящее время.

Процессное управление акцентирует внимание уже не на отношениях начальствования – подчинения, а на результате общей деятельности и на последовательности достижения этого результата. Элементами схем, используемых в процессном управлении, являются уже не должностные позиции и отделы, а действия (глаголы или причастия), означающие отдельные стадии изготовления, а также идентификатор предназначенного к продаже товара (услуги) конкретной организации.

Гордеева Ольга Викторовна

160

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Имидж предприятия – специально созданный образ компании на рынке товаров и услуг. Имидж предприятия отражает его коммерческую политику: ориентацию работы на определенные запросы определенного класса потребителей. Привлекательный имидж компании позволяет ей занять лидирующее место в мире бизнеса. Создание имиджа – результат кропотливой работы профессионалов в области маркетинга, дизайна, психологии, лингвистики и рекламы, PR-специалистов. Тщательно продуманный имидж предприятия формирует положительный образ у потребителей, который становится узнаваемым, привлекательным, наделенным особым характером

Сегодня трудно найти крупного политического деятеля, который специально не обращался к имиджмейкерам.

Целью и задачей данной статьи являются рассмотрение теоретических аспектов формирования имиджа и разработка стратегии формирования имиджа для конкретного предприятия.

Имидж находится в ряду таких понятий, как рейтинг, репутация, известность, популярность, престиж, авторитет и др. В социологии, и прежде всего социологии управления, имидж может рассматриваться в контексте теории социальных статусов и ролей, концепции социального действия и взаимодействия, теории конфликта. Самостоятельность имиджа открывает возможность воздействовать на него путём тех или иных влияний. С их помощью могут быть созданы более или менее искусственные конструкции, вбирающие сознательно выделяемые качества.

В целом задачи имиджирования весьма специфичны. С одной стороны, процесс имиджирования есть некая технология, основанная на строгих правилах, разработках пакета процедур, критериях и методах замера результатов. С другой – он имеет вполне творческий характер, близкий задачам искусства.

Благополучие предприятия, перспективы его роста основаны в большой степени на его репутации и имидже. Вложения в имидж и репутацию не дают немедленной, легко подсчитываемой отдачи, но без них никакое предприятие не способно долго продержаться на рынке. Значительно расширить клиентскую базу, привлечь деньги потребителей товаров и услуг без целенаправленной работы над имиджем и репутацией весьма сложно.

Маршанская Ольга Васильевна

166

Силаева Елена Владимировна БЕЗОПАСНОСТЬ И ОХРАНА ТРУДА В ЛОГИСТИКЕ

Рассмотрены вопросы безопасности и охраны труда на терминалах и складах логистических компаний; приведен анализ источников и причин несчастных случаев; пути снижения травматизма. Рассмотрены и проанализированы отечественный и международный опыт разработки и создания систем оценки безопасности транспортных средств, с учетом действующих нормативных документов и целевых программ повышения безопасности дорожного движения. Выявлены особенности алгоритмизации процессов безопасности транспортных средств. Предложена и разработана методология построения комплексной информационно-логистической системы интеллектуальной оценки безопасности внутренней среды транспортных средств. Приведен перечень вопросов, которые должны быть рассмотрены при организации безопасности складского помещения, дающий некоторое представление об уровне базовых знаний, которыми должен обладать специалист по охране труда. Выявлены проблемы, которые в первую очередь надо решать руководителям отделов обслуживания техники, чтобы избежать несчастных случаев при погрузочно-транспортных операциях. Даны рекомендации по правильному обращению персонала со складским оборудованием в целях организации профилактики охраны труда на предприятиях логистики. Затронуты вопросы логистического планирования с учетом экологии или инвестиций в охрану окружающей среды при строительстве новых предприятий.

Осинов Владимир Иванович

171

ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРОИЗВОДСТВЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Определена роль производства строительных материалов в развитии строительной отрасли. Установлена роль управленческого учета в улучшении контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта. Исследовано влияние организационно-технических особенностей предприятий, производящих строительные материалы, на построение в них управленческого учета. На основе изучения отечественной и зарубежной методики управленческого учета намечены направления его совершенствования на современном этапе. Обоснована необходимость ведения управленческого учета по центрам ответственности. Предложен порядок формирования центров ответственности на предприятиях по производству строительных материалов и организации учета их деятельности. Особое внимание уделено усилению роли управленческого учета в повышении эффективности расхода ресурсов. Проанализирована структура себестоимости продукции в производстве строительных материалов, и выявлено преобладание в ней прямых материальных затрат. Даны рекомендации по улучшению их учета и контроля. Приспальное внимание в связи с этим уделено внедрению в данном производстве системы нормативного учета затрат. Разработана методика выявления и оперативного учета отклонений от норм расхода материалов, потребляемых путем смешения (в смеске). В процессе исследования установлено, что производство строительных материалов является крупным потребителем топливно-энергетических ресурсов. Поэтому с целью обеспечения их наиболее рационального использования рекомендована методика их нормативного учета, предполагающая отражение расхода топлива и энергии на технологические цели не только по отдельным агрегатам, но и в разрезе центров ответственности, а также носителей затрат (изделия, детали). Позитивное влияние на решение указанного вопроса окажет повышение оперативности учета потребления топливно-энергетических ресурсов, чему будет способствовать применение в действующей практике предложенной в статье формы сменного рапорта о потреблении топлива и энергии на технологические цели.

Павленков Михаил Николаевич**Ухина Татьяна Васильевна****МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ
СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

Статья посвящена вопросам совершенствования управления сбытом предприятия химического комплекса. Показано, что для создания эффективной системы управления сбытом необходимо выявить конкурентоспособность продукции, потребность рынка, стратегию и цели предприятия. Выделены стратегические (максимальное использование потенциала предприятия, удовлетворение потребности в продукции потребителей и др.) и тактические (ускорение реализации продукции, снижение издержек сбыта и т. д.) цели сбыта. Определены основные составляющие сбытовой деятельности предприятий (потенциал рынка, потенциал сбыта, прогноз сбыта, квота сбыта и др.).

Рассмотрена взаимосвязь составляющих процесса прогнозирования, и показано, что прогнозирование является важнейшим инструментом планирования деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений (финансовое, производственное, материально-техническое и др.). На основе прогнозного плана разрабатывается текущий план сбыта, который включает объем поставок, план реализации, план отгрузки, ассортиментный план и др. Показано, что контроль и регулирование являются важнейшими функциями, реализация которых позволяет оценить результаты выполнения планов, а также регулировать процессы сбыта с учетом внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятия.

Выявлено, что существующие системы управления сбытом на предприятиях химического комплекса различаются, а это усложняет унификацию технологии планирования и, как следствие, снижает эффективность управления сбытом. Все это требует внедрения новых механизмов управления сбытом промышленных предприятий химического комплекса.

Парамонова Лариса Анатольевна**АРХИТЕКТОНИКА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ОСНОВЕ МСФО**

Качество учетной политики организации и эффективность ее применения является одной из важнейших проблем современных учетных систем. Особенно остро данная проблема стоит при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности не только по РСБУ, но и в соответствии с МСФО, что и определило тематику и предмет исследования статьи. Целевая направленность работы определяется методологическим обоснованием подхода к формированию учетной политики организации на основе МСФО. Методология и методика исследования основываются на системном подходе к рассматриваемым проблемам, изучении их во взаимосвязи. В зависимости от характера разрабатываемых задач использовались общенаучные приемы и методы, такие как анализ и синтез, моделирование, исторический и логический анализ теоретического и практического материала. Трактовка методологии формирования учетной политики на основе МСФО и механизма ее реализации основана на системном подходе, преемственности этапов подготовки первой финансовой отчетности по МСФО и целевой направленности на запросы конкретных экономических субъектов. Процесс перехода российских хозяйствующих субъектов на представление финансовой отчетности в соответствии с МСФО достаточно сложный и затратный, его оптимизация является приоритетной задачей бухгалтерского аппарата. Перечень основных этапов подготовки первой финансовой отчетности по МСФО должен включать последовательный набор организационных процедур, где определяющим является архитектура учетной политики организации. Результатом исследования является разработка методического подхода по формированию учетной политики на основе МСФО экономическими субъектами различных организационно-правовых форм и отраслевой направленности. С целью оптимизации процесса формирования учетной политики на основе МСФО целесообразно включить в нее организационно-технический раздел аналогичный разделу, представленному в учетной политике по РСБУ, и сформировать методический раздел, отражающий наиболее эффективные способы признания и раскрытия в финансовой отчетности объектов бухгалтерского учета.

184

Сидорова Наталия Анатольевна**Федоров Юрий Алексеевич****АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ПРИМЕРЕ ООО «ТЕХЗДРАВ МТ»**

Данная работа представляет собой анализ исследования конкурентоспособности организаций в розничной торговле. Цель работы – выработать рекомендации по перспективным направлениям повышения конкурентоспособности ООО «ТЕХЗДРАВ МТ». Объект исследования – деятельность торговой организации ООО «ТЕХЗДРАВ МТ». Предмет исследования – стратегические направления деятельности организации. Информационной базой исследования послужили научные труды российских и зарубежных специалистов в сфере интернет-маркетинга, специальные материалы по теме работы. В работе использовались следующие методы исследования: наблюдение и анкетирование. Данная работа будет полезна для руководителей компании, менеджеров и маркетологов структурных подразделений предприятия, а также частным предпринимателям. Результатом работы является комплекс мероприятий, который позволит привлечь больше потенциальных покупателей и сократить расходы на дорожную и не всегда эффективную рекламу. Данный комплекс мероприятий можно внедрять на любое торговое предприятие.

189

Фреze Артем Викторович

199

СТОИМОСТЬ – ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Стоимость – основа управления предприятием. Различают понятие стоимости в узком и широком смысле. В первом случае обычно имеют в виду объяснение меновых стоимостей, во втором случае стоимость представляет собой особую формы отношений между экономическими контрагентами по поводу приобретения некоторых выгод. В настоящее время существуют две фундаментальные экономические теории, основанные на монистическом подходе к определению стоимости: теория трудовой стоимости и теория предельной полезности и, соответственно, два теоретических объекта, к которым они относятся, – стоимость и предельная полезность. В анализе теории трудовой стоимости «вершиной», как правило, признается классическое изложение Маркса, в исследовании теории предельной полезности – критика теории трудовой стоимости О. Бем-Баверка, концепция У. Ст. Джевонса. Основным достижением теории стоимости К. Маркса считается его учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре. Выделение двух сторон труда позволило определить ту качественно-однородную и по этой причине количественно-соизмеримую основу, которая определяет стоимость любого товара. В концепции О. Бем-Баверка описывается рынок некоего блага, на котором действуют покупатели и продавцы со своими субъективными оценками этого блага. Соответственно, субъективная ценность покупателя называется ценой спроса (этого покупателя), а субъективная ценность продавца – ценой предложения. Основным методологическим подходом в теории А. Маршалла выступает метод частичного равновесия, то есть исследование равновесия спроса и предложения на рынке данного блага в отдельности. В российской экономической науке проблематика стоимости была представлена различными направлениями. Ведущим, конечно, была трудовая концепция стоимости в духе К. Маркса. Однако были попытки как развития самого трудового подхода, так и синтеза затратной и полезностной теорий. В обсуждении этой проблемы принимали участие такие видные экономисты, как П. Струве, М. И. Туган-Барановский, А. А. Исаев, В. Я. Железнов и др.

Информационные технологии**Данилова Юлия Сергеевна**

207

Данилова Мария Сергеевна**РАСЧЕТ ГОДОВЫХ ПРИВЕДЕННЫХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ЗАТРАТ ПРИМЕНЕНИЯ ГИБКОГО АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УЧАСТКА ПО ПРОИЗВОДСТВУ НЕСЪЕМНОЙ ОПАЛУБКИ**

Рассматривается расчет годовых приведенных эксплуатационных затрат производства несъемной опалубки при переходе от неавтоматизированного к автоматизированному типу производства. Технологические процессы, разработанные для автоматизированных производств, должны обеспечивать требуемые показатели качества изделия, быть экономически эффективными, малоотходными и экологически чистыми. Управление и контроль такого производства необходимо осуществлять с использованием новейших аппаратных и программных средств электронно-вычислительной техники.

Объектом исследования данной статьи является расчет экономической эффективности гибкого автоматизированного участка по производству строительной несъемной опалубки для изготовления бетонных стен.

Технологии управления**Егорова-Екимкова Ирина Ивановна**

213

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗЕРВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Острой проблемой промышленных предприятий России являются очевидные потери, нерационально используемые ресурсы, организационные несовершенства, недостаточный учет рыночной конъюнктуры. Под резервами понимают неиспользованные возможности снижения удельного расхода материальных ресурсов, труда, капитальных затрат. Поиск резервов на современном промышленном предприятии осложняется рядом причин: низкая восприимчивость руководства ко всему новому, недостаточное финансирование поисковых работ, множество согласований по новым идеям и проектам, вмешательство сторонних (особенно некомпетентных и недостаточно профессиональных) лиц в оценку новаторских предложений, незамедлительная критика и угрозы увольнения в связи с допущением ошибок, мелочный контроль каждого действия новатора.

Исторически можно выделить три периода развития отечественной экономики с точки зрения использования резервов развития предприятия.

Для определения величины резервов в АХД используется ряд способов: прямого счета, сравнения, детерминированного факторного анализа, корреляционного анализа, функционально-стоимостного анализа, математического программирования и другие.

В экономической литературе, посвященной различным аспектам исследования резервов, можно выделить несколько подходов к классификации резервов производства. Все из них имеют свои преимущества и недостатки. В статье описана систематизация резервов эффективности управления промышленным предприятием с позиции функционально-ориентированного подхода. Исходя из анализа подходов к классификации резервов в статье проведена группировка показателей, характеризующих эффективности управления резервами промышленных предприятий.

В процессе реализации новых резервов производства должны быть учтены как причины, содействующие инновационному поиску:

- осознание руководством приоритетности выявления новых возможностей развития предприятия;
- создание на предприятии атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новшеств;
- нацеленность всей деятельности предприятия, в том числе и инновационной, на нужды потребителей продукции;
- поощрение новаторства работников всех звеньев предприятия, обеспечение их необходимыми ресурсами;
- высокая реализованность высказанных идей, снижение сроков их осуществления;
- система внутрифирменного непрерывного образования, в особенности активные методы, включая деловые игры.

Маркетинговое управление

Плеханов Александр Георгиевич

224

Хайруллин Марсель Фаритович

ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Исследуются факторы развития деятельности строительной организации. Система планирования производственной программы строительной организации рассматривается как трёхмерная величина: трудовые ресурсы, выработка рабочих и уровень маркетинговой деятельности. Приведены методы оценки маркетинговой деятельности. В целом планирование развития потенциала организации является комплексной задачей, включающей в себя рост производственно-экономической, маркетинговой, инновационной и финансовой деятельности. В этой связи предлагается метод анализа маркетинговой деятельности. В процессе исследования установлено, что программа подрядных работ строительной организации зависит от основных внутрипроизводственных факторов: среднегодовой численности рабочих, выработки одного рабочего в год и маркетинговой деятельности. Эффективность организационных систем характеризуется экономическими показателями: объёмом производства, эффективностью использования ресурсов, качеством продукции, инновационной и инвестиционной деятельностью. Метод оценки включает результаты маркетинговой деятельности путём определения коэффициента как отношения объёма строительно-монтажных работ по объектам, включённым в маркетинговый план и заключённым договорам подряда, к объёму работ по фактической или плановой мощности. На определённом этапе планирования программы подрядной строительной организации коэффициент маркетинговой деятельности может быть меньше, равным или больше единицы. При коэффициенте маркетинговой деятельности более единицы необходимо увеличивать мощность организации. При коэффициенте маркетинговой деятельности менее единицы снижается эффективность использования мощности организации. Анализ применения данной методики показал эффективность применения в системе управления строительной организацией.

Математические и инструментальные методы в экономике

Никитенко Татьяна Владимировна

230

ВЕРОЯТНОСТНЫЙ ПОДХОД ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОСТАТОЧНОГО КАПИТАЛА ДЛЯ КОМПЕНСАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ

При работе банка случайным образом происходят события, которые приносят ущерб. Каждое такое событие называется событием риска. В статье рассматривается суммарный ущерб от событий риска как сумма случайных величин, отражающих события риска каждой группы. Разные условия работы подразделений банка определяют применение определенных видов распределений для описания числа ущербов от набора групп риска. В работе устанавливаются свойства функции распределения суммарного ущерба, определяется достаточный капитал для компенсации операционных рисков.

Вероятность операционных рисков и размер ущерба от них рассчитываются исходя из результатов наблюдений и анализа деятельности данной кредитной организации за достаточно большой промежуток времени. Банковская структура определяет группы событий риска, имеющие одинаковые сценарии, причины и сопоставимые величины ущерба.

В модели с релаксацией предлагается биномиальное распределение составляющих группы событий риска. При построении функции распределения суммарного ущерба, используется предельный переход к нормальному распределению. В модели без релаксации применяется пуассоновское распределение. В предложении равного ущерба от составляющих группы событий риска определяется поведение функции распределения суммарного ущерба.

Спирина Марина Савельевна

234

Спирин Павел Алексеевич

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ УРАВНЕНИЯ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ИЗДЕРЖЕК

Рассматриваются примеры возникновения интегральных уравнений в простейших экономических моделях при оценке и моделировании издержек, а также классификация подобных задач. Основные цели работы: обзор возможных ситуаций, когда известен ответ для полных издержек, но неизвестны локальные параметры реализации проекта: скорость и план исполнения работ, срок начала или окончания, дополнительные издержки; дать понятие о простейших интегральных уравнениях и введение в методологию их решения. На качествен-

ном уровне рассмотрены и сравнены конкретные примеры, в которых срок реализации оказался существенно зависимым от плохого качества прогнозирования, а сроки и бюджет – неоднократно скорректированными. Для тривиальных случаев уравнений показана методика решения, для более сложных, интересных и реалистичных случаев уравнения требуют более тщательного анализа, что может быть интересным в перспективе. В заключение упомянуты экзотические экономические примеры, когда интегральные уравнения возникают как путь к решению дифференциальных. Областью применения может быть как моделирование интегральных издержек, так и обратная задача поиска оптимального плана работ, моделирование систем с обратной связью, а также обоснование капитализаций различных отраслей в условиях доминирования сырьевого экспорта.

Содержание выпуска на английском языке

239

МАКРОУРОВЕНЬ

Экономическая политика: стратегия и тактика

УДК 334.723

В. В. Акашева*

**Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
valakasheva@mail.ru*

Н. Н. Горсткина*

**Горсткина Наталья Николаевна, студентка
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
valakasheva@mail.ru*

М. Ю. Кудряшова*

**Кудряшова Марина Юрьевна, студентка
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
valakasheva@mail.ru*

РЕФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА

Ключевые слова: реформы, бюджетный учет, бюджетное учреждение, автономное учреждение, казенное учреждение, бюджет.

Необходимость реформирования бюджетного учета в современных условиях определяется объективными условиями экономической действительности. Развитие общества, долгое время жившего в условиях жесткой централизации, еще довольно длительное время будет определяться развитием бюджетных отношений. Но и при рыночной экономике роль бюджетного регулирования не уменьшается, так как именно бюджет позволяет аккумулировать финансовые ресурсы и направлять их на определенные цели. Таким образом, совершенствование бюджетного учета способно оказывать значительное положительное воздействие на функционирование всей рыночной экономики [3]. Процесс реформирования бюджетного процесса, в том числе базовой его составляющей – бюджетного учета, в начале XXI века охватил все страны мира. Это было обусловлено прежде всего необходимостью правильного управления общественным (государственным, муниципальным) сектором. Предметом написания статьи является процесс реформирования учета в бюджетных организациях. Цель работы состоит в исследовании каждого этапа, а также его влияния на весь ход реформирования бюджетного учета в России. В результате в статье был сделан вывод о постоянной трансформации национальной системы бюджетного учета. Главной задачей такой трансформации является обеспечение прозрачности учета и отчетности в целях повышения эффективности бюджетных расходов и качества управления бюджетным процессом в целом. Для выполнения указанной задачи необходимо добиться гармонизации учетных правил и процедур в отношении всех экономических агентов, которые должны быть классифицированы в соответствии с РСГФ. Также в ходе мы выделили положительные последствия реформ бюджетных учреждений.

Статистический департамент Международного валютного фонда (МВФ) разработал руководство по статистике государственных финансов (РСГФ), который представляет собой некий стандарт (правило) для составления и представления бюджетно-налоговой учетной (статистической) информации.

Коротко о шагах реформы бюджетного учета и тенденциях ее развития:

1. Первый этап реформирования бюджетного учета в системе государственных и

муниципальных финансов начался с внедрения теории РСГФ, главная цель разработки и применения которой состояла в том, чтобы обеспечить учетную систему, пригодную для анализа и оценки налогово-бюджетной политики, главным образом необходимой для результатов деятельности субъектов сектора государственного управления (СГУ).

2. Далее, Бюджетный кодекс (БК) РФ (а до него Постановление Правительства РФ № 249 «О мерах по повышению результатив-

ности бюджетных расходов», утвердившее Концепцию реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации на 2004–2006 гг.) определил новый объект бюджетного учета – расходные обязательства, которые обусловлены законом, иным нормативным актом, договором или соглашением обязанности РФ, субъекта РФ, муниципального образования предоставить физическим и юридическим лицам, органам государственной власти, органам местного самоуправления, иностранным государствам, международным организациям и иным объектам международного права средства соответствующего бюджета [12].

3. Третий этап определился значительной работой по введению контроля и эффективности использования бюджетных средств и государственной собственности, а именно это достигается благодаря решением Коллегии Счетной палаты РФ, принята Методика проведения аудита эффективности использования государственных средств; 3 декабря 2004 г. той же Коллегией принято решение об утверждении концептуальных и методических основ аудита эффективности использования бюджетных средств и государственной собственности [9].

4. Затем, в 2005 году введены в действие Инструкции Минфина РФ № 70н и № 5н, позволяющие применять международные подходы ведения бюджетного учета и составления отчетности, в том числе применения метода начислений. В 2006 г. в действие вступает новая Инструкция Минфина РФ от 10.02.06 г. № 25н, а также разработан показатель чистой стоимости активов, который определяется как разность между общей стоимостью активов и общей стоимостью обязательств. Кроме того, начинают применяться Международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе (МСФООС) и правила Инструкций № 70н, 25 и 5н. Тем самым становится очевидным

сближение положений бюджетного и коммерческого учета [14].

5. С 1 января 2006 года все кассовые операции по исполнению бюджетов производятся Казначейством от имени и по поручению бюджетных учреждений, через соответствующие счета Казначейства и отражаются в отчетности о кассовом исполнении бюджетов, представляемой финансовым органам. Таким образом, единым кассовым органом бюджетных учреждений становится Казначейство.

6. С 1 января 2009 года введены в действие единый План счетов бюджетного учета и Инструкция по бюджетному учету, разработанные Казначейством и Минфином России и утвержденные Приказом Минфина России от 30.12.2008 № 148н.

7. В результате реформирования бюджетных учреждений (Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений») все государственные (муниципальные) учреждения были разделены на три группы: казенные, бюджетные, автономные [18].

8. В 2010 году выпущены План счетов № 174н и Инструкции по его применению, который позволял более прозрачно оформлять учет и отчетность. Также в Инструкции отражен принцип существенности фактов хозяйственной жизни, которые оказывают влияние на финансовое состояние учреждения [15].

Положительным моментом проведенной реформы бюджетного учета, по нашему мнению, можно отметить переход от сметного финансирования бюджетных и автономных учреждений к субсидированию. Субсидия в отличие от сметы предполагает большую степень свободы в определении направлений расходования средств.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998) (действующая редакция от 26.12.2014) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа <http://www.consultant.ru/popular/budget/>

2. Международные стандарты финансовой отчетности для государственного сектора [Электронный ресурс] : Министерство финансов РФ. – Режим доступа: www.minfin.ru/ru/budget/sfo/msfo/ (20.02.2014).

3. Постановление Правительства РФ от 22.05.2004 № 249 г. Москва «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» // Российская газета. – 2004. – 1 июня. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2004/06/01/budzhzet-dok>
4. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» // Информационно-правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12116599/>
5. Федеральные стандарты для государственного сектора [Электронный ресурс] : Министерство финансов РФ. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/budget/sfo/fsfo/>
6. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Российская газета. – 2011. – 9 декабря. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/12/09/buhuchet-dok.html>
7. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» // Российская газета. – 2010. – 12 мая. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/05/12/pravovoe-izmenenie-dok.html>
8. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и инструкции по его применению [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 16.12.2010 № 174н // Справочно-правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108766/
9. Афанасьев М. П., Кривоногов И. В. Модернизация государственных финансов : учеб. пособие. – 2-е изд. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.
10. Аксаитов П. Г. Путеводитель по бюджетному учету и налогам : практ. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2013.
11. Бизина А. С., Вахрушина М. А., Сибилева Н. Н., Соколов А. А. Бюджетный учет и отчетность : учеб. пособие. – М. : Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011.
12. Боброва С. Г. Реформа бюджетных учреждений в рамках социально ориентированной бюджетной политики // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 10. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/reforma-byudzhethnyhuchrezhdeniy-v-ramkah-sotsialno-orientirovannoy-byudzhethnoy-politiki> (22.02.2014).
13. Бюджетная система России : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Г. Б. Поляка. – 3-е изд., пер. и доп. М. : ЮНИТИ, 2010.
14. Жигалов Д. В. Реформирование бюджетной сети: итоги, проблемы, перспективы // Бюджет. – 2013. – № 3. – С. 87-91.
15. Комягин Д. Л. Бюджетное право России : учеб. пособие / под ред. А. Н. Козырина. – М. : Институт публично-правовых исследований, 2011.
16. Махмутова Э. Д. Учет нефинансовых активов в бюджетном учреждении // Экономика и социум. – 2012. – № 4. – С. 76-82.
17. Придачук М. П., Бутенко Е. А. Бюджетная реформа в России: достигнутые успехи и полученный опыт // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2011. – № 14. – С. 12-16.
18. Родникаев Л. В. Процесс внедрения международных стандартов в бюджетную сферу // Учет в сфере образования. – 2012. – № 9. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/msfo/a24744/488276.html>
19. Сиднева В. П. Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. пособие. – М. : КНОРУС, 2013.
20. Шведцова М. Ю. Установлены правила учета в бюджетных учреждениях нового типа // Учет в сфере образования. – 2011. – № 3. – Режим доступа: http://www.otraslychet.ru/article.php?rubr_type=rt_journal&rubr_id=1&page_id=7378

V. V. Akasheva*

**Akasheva Valentina, PhD in Economics, Associate Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
valakasheva@mail.ru*

N. N. Gorstkina*

**Gorstkina Natalya, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
valakasheva@mail.ru*

M. Yu. Kudryashova*

**Kudryashova Marina, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
valakasheva@mail.ru*

REFORMING OF BUDGET ACCOUNTING

Keywords: reform, budget accounting, budget institution, autonomous institution, public institution, budget.

The need for reforming the budget accounting in the current situation is determined by the objective conditions of economic reality. The development of society, which for a long time existed in a highly centralized environment, in the near future is going to be determined by the development of budgetary relations. In conditions of market economy the role of budgetary regulation is not reduced, as the budget allows accumulating financial resources and directing them to certain objectives. Thus, the improvement of budget accounting is capable of exerting a significant positive impact on the functioning of the entire market economy [3]. Reforming of the budget process, including its basic component – budget accounting – has spread to all countries of the world at the beginning of the XXI century. This was primarily due to the need to properly manage the public (state and municipal) sector. The subject of the article is the process of reforming the accounting in budgetary organizations. The purpose of work is to study each stage, as well as its influence on the entire course of reformation of budgetary accounting in Russia. As a result, the conclusion was made about the constant transformation of the national system of budget accounting. The main objective of this transformation is to ensure transparency of accounting and reporting in order to improve the efficiency of budget spending and the quality of budget management as a whole. To accomplish this task is necessary to achieve harmonization of accounting rules and procedures with regard to all economic agents, which should be classified in accordance with the Statistics of State Finances. Besides, in the course of studies we have identified the positive consequences of the reforms of public institutions.

© Акашева В. В., Горсткіна Н. Н., Кудряшова М. Ю., 2015

УДК .001.7

Е. В. Башмачникова*

**Башмачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ АНАЛИЗА ПОТРЕБНОСТЕЙ

Ключевые слова: потребности, диалектико-материалистическая методология анализа потребностей, историческая форма производственных отношений, материальные потребности, духовные потребности, принцип доминанты.

Для современного этапа общественного развития характерно большое количество накопившихся экономических, социальных, духовных и экологических проблем, острых противоречий, имеющих глобальное значение. Фактически человечество должно сделать выбор наиболее оптимального пути развития.

Разрешение этих проблем и существующих противоречий позволит и далее развиваться мировой цивилизации по пути общественного прогресса, установить разумные отношения с природой, повысить уровень материальной и духовной обеспеченности, организовать переход на более совершенную ступень социального развития. Основой такого процесса может быть прежде всего удовлетворение основных потребностей человека, и в первую очередь разумных материальных и духовных потребностей.

В настоящее время в России быстрыми темпами возрастают различные потребности. Стремление к обогащению в высшем классе общества приводит к нарушениям баланса между возрастающими потребностями и возможностями их удовлетворения, к нарушению равновесия между материальными и духовными процессами, между богатыми и бедными слоями общества.

Неоднозначность и противоречивость процессов, происходящих в настоящее время в российской экономике, ослабляют устойчивость бытия социальных слоев и социальных групп, порождают новые противоречия. Радикальные позитивные перемены в российском обществе возможны лишь в условиях концептуального изменения основных подходов к познанию и реализации общественных потребностей.

Целью работы является изучение социально-философского феномена общественных потребностей во всем многообразии их социального бытия.

Объектом исследования определены общественные потребности, детерминирующие направленность и эффективность экономического развития страны, являющиеся одним из критериев общественного прогресса.

Предметом исследования является единство содержания и формы, структуры и функций: общественных потребностей в контексте социально-философской теории.

Изучению потребностей в научной литературе уделяется значительное внимание. В частности, общеполитическая теория материальных и духовных потребностей разработана в трудах психологов, экономистов, социологов и философов: К. Маркса, Ф. Энгельса, В. И. Ленина, П. А. Сорокина, А. Маслоу, Б. М. Генкина, Я. С. Березина и др.

Методологической основой исследования являются принципы конкретно-исторического анализа феноменов общественной жизни, связи и взаимообусловленности между общественным бытием и духовно-культурными процессами.

Научная новизна работы заключается в том, что исследован научно-теоретический вклад, отечественных и зарубежных исследователей в развитие теории потребностей. Полученные результаты могут быть использованы при разработке проблем социально-философского знания как методологически значимые, помогут в осмыслении дискуссионных проблем реформирующейся России, в прогностическом моделировании социальных ситуаций.

Новые методологические принципы исследования потребностей возникли с появлением на исторической арене диалектиче-

ского и исторического материализма, создателем которого является гениальный теоретик, выдающийся экономист и философ К. Маркс

(1818–1883). В работах «Капитал», «Экономическо-философские рукописи», «Святое семейство», «Нищета философии», «Наемный труд и капитал», в совместных работах с Ф. Энгельсом «Немецкая идеология», «Манифест Коммунистической партии» и др. Маркс последовательно, доказательно и в логической последовательности дал анализ потребностей и потребления, раскрыл закон возвышения потребностей и т. п.

Его соратник по новому учению Ф. Энгельс (1820–1895) в своих работах «Положение рабочего класса в Англии», «Анти-Дюринг», «Диалектика природы», «Происхождение семьи, частной собственности и государства» и др. продолжил развивать положения Маркса о потребностях.

Их метод – диалектико-материалистический анализ потребностей в условиях развивающегося буржуазного общества.

Этот метод развивал теоретик марксизма В. И. Ленин (1870–1924) в своих работах «Материализм и эмпириокритицизм», «Империализм как высшая стадия капитализма», «Государство и революция», «Очередные задачи Советской власти», «О диктатуре пролетариата», «О значении воинствующего материализма» и др.

Диалектико-материалистическая методология анализа потребностей была самой распространенной и эффективной в XX в. Не потеряла она своего значения и в настоящее время, поэтому отношение к этой методологии должно быть очень внимательным. Нельзя вместе с неудавшимся строительством социализма и коммунизма отбрасывать и методологические принципы исследования потребностей, доказательно и системно изложенных в работах Маркса, Энгельса, Ленина и их последователей – Плеханова, Бухарина, Троцкого и др. Данная методология дает общее представление о потребностях и классификации, о закономерностях их возникновения и формирования.

Основным принципом в определении сущности потребностей является первичность материального производства по отношению ко всем другим сферам развития общества. Все общественные отношения и потребности людей находятся в зависимости от способа производства. Чаще всего потребности «рождаются прямо из производства или из положения вещей, основанного на производстве» [1, с. 80].

Каждая историческая форма производственных отношений порождает те или иные потребности, которые преломляются через экономические и другие интересы и стимулы, мотивы деятельности.

В работе «Капитал» К. Маркс анализирует потребности в зависимости от отношений труда и капитала. Противоречия между трудом и капиталом обуславливают и антагонизм между потребностями противоположных классов – рабочих и капиталистов. В марксизме принято считать, что в условиях социализма, лишенного частной собственности и эксплуатации трудящихся, все более полно удовлетворяются растущие материальные и духовные потребности трудящихся.

Классики марксизма рассматривали потребности на основе принципа системности. Потребности – это целостная система, которая находится в постоянном развитии. Все потребности связаны между собой в одну «естественную систему». Каждая система (индивид, группа, класс) имеют свои потребности. Эти потребности зависят от их положения в обществе. Среди многих потребностей Маркс выделял физические и социальные потребности.

Потребности развиваются «вместе со средствами их удовлетворения и в непосредственной зависимости от развития этих последних». В процессе производства и удовлетворения основных потребностей человека происходит «порождение новых потребностей». Следовательно, при анализе потребностей необходимо учитывать закономерности их возникновения и развития.

Способ производства не находится в застывшем состоянии. По мере удовлетворения человеком своих потребностей изменяются и средства их удовлетворения. В. И. Ленин отмечал, что развитие капитализма с неизбежностью «влечет за собой *возрастание уровня* потребностей всего населения и рабочего пролетариата» [2, с. 101].

Следовательно, в марксистской философии и политической экономии разработан диалектико-материалистический метод исследования потребностей, который предполагает изучать потребности как единую развивающуюся систему, основанную на способе производства и, в свою очередь, активно влияющую на способ производства. Определяющими потребностями являются материальные потребности, но они развиваются в тесной связи с духовными потребностями.

Классическая характеристика потребностей индивида появилась в 20-х годах в работе известного русско-американского социолога П. А. Сорокина (1889–1968) «Система социологии», впервые опубликованной в 1920 г. в Петрограде. Характеристика потребностей дается на фоне раскрытия сущности индивида как элемента явлений взаимодействия.

Индивиды друг от друга отличаются физически, психологически и социально. Физическое, психическое и социальное несходство индивидов – это полиморфизм, который обуславливает собою ряд свойств взаимодействия, выделяет различные группы людей по их потребностям и интересам.

П. А. Сорокин, опираясь на проанализированную классификацию потребностей различных экономистов, психологов и т. д., попытался выдвинуть своё понимание потребностей и дать их классификацию.

Исследование этой проблемы П. А. Сорокин начинает с фундаментального утверждения о том, что для продолжения жизни человеку как живому организму свойственны прежде всего все основные биологические потребности, без удовлетворения которых он не сможет жить. К таким потребностям он относил: потребность удовлетворения голода и жажды, половая потребность (потребность размножения), потребность самозащиты от угрожающих сил и влияний, потребность групповой самозащиты, потребность движения, остальные физиологические потребности (дыхание, обмен веществ, сон, отдых, игра и т. д.).

Поскольку человек не только биологическое существо, но и социально-психологическое, то ему свойственны потребности и этого рода. Это прежде всего потребность в общении с себе подобными существами.

С этой потребностью тесно связаны другие потребности социально-психического порядка. Исходя из деления психики человека на элементы, П. А. Сорокин выделил следующие потребности: интеллектуальные, чувственно-эмоциональные и волевые.

Интеллектуальные потребности связаны с познавательной деятельностью, это ощущения, восприятия и представления. Интеллектуальная потребность вызвала к жизни бесчисленное множество представлений и теорий, истинных и ложных, научные дисциплины и религиозные представления, тео-

рии о душе и теле, о праве и справедливости, о добре и зле, о жизни и смерти.

Под потребностью чувственно-эмоциональных переживаний П. А. Сорокин понимал следующее: это потребность переживать ряд чисто аффективных состояний – чувств, эмоций (страх, радость, горе, нежность, любовь, симпатии, удивление и т. д.). Такие эмоции могут сопровождаться удовольствием или страданием, положительными или отрицательными чувственными тонами.

Потребность волевой деятельности состоит в постановке и в достижении осознанной, намеренно поставленной цели. Характер целей и волевых устремлений у различных людей различен. Историю человечества в значительной степени можно объяснить результатом волевых действий. По мере развития истории роль волевой деятельности возрастает. Эта потребность связана с постановкой людьми осознанных целей. Стремление добиться цели ведет к борьбе с теми, кто мешает этому процессу.

Подводя итог сказанному, П. А. Сорокин делает вывод, что можно выделить следующие потребности человека: удовлетворение голода и жажды, половая (размножения), индивидуальной самозащиты, групповой самозащиты, движения, физиологические потребности (дыхания, обмена веществ, сна и др.), потребность общения с себе подобными, интеллектуальной деятельности, чувственно-эмоциональных переживаний, волевой деятельности. Итого десять потребностей, которые тесно связаны между собой, находятся в единстве и взаимодействии, характеризуют человека в целом как индивида биологического, социального и психического.

В середине XX в. появилась фундаментальная теория потребностей выдающегося американского психолога Абрахама Маслоу (1908–1970). Его концепция была опубликована в 1943 г. Он выдвинул «холистически-динамическую» теорию мотивации, согласно которой имеется определенная иерархия потребностей: истинно человеческие потребности в творчестве и самоактуализации возникают лишь после удовлетворения потребностей биологического и социального характера. Полная самоактуализация личности в концепции Маслоу достигается в форме высшего «трансцендентного» переживания. Его концепция стала основой всех более поздних моделей мотивации труда.

Маслоу первым осознал законы построения потребностей человека. Он показал, что потребность движет развитием человека не сама по себе, а степенью её неудовлетворенности. Маслоу правильно показал и критерий, по которому потребности выстраиваются в иерархию. Это преобладание неудовлетворенных потребностей над удовлетворенными [3, с. 261-266].

Расположение потребностей Маслоу называется иерархическим в связи с тем, что потребности расположены по восходящей линии – от «низших» (материальных) к «высшим» (духовным).

На первом (начальном, исходном) месте находятся физиологические и сексуальные потребности – это потребности в пище, дыхании, одежде, жилище, отдыхе, в физических движениях (витальные потребности).

Затем идут экзистенциальные потребности, или потребности в безопасности своего существования. Они делятся на два вида – физические и экономические. Физическая безопасность – это потребности в сохранении здоровья, в отсутствии насилия над личностью и жизнью человека. Человек должен быть уверен в завтрашнем дне, в стабильности условий жизни, в определенном постоянстве и регулярности окружающего социума, в стремлении избежать несправедливости. Экономические потребности реализуются в сфере труда, это потребность в гарантированной занятости, страховании от несчастных случаев, желание иметь постоянный заработок.

Социальные потребности предполагают наличие дружбы, уважения, принадлежности к определенному коллективу, группе, возможность общения с себе подобными, участие в деятельности формальной и неформальной организации. Нужны забота и внимание близких и товарищей, взаимная помощь.

Следующая группа потребностей – престижные потребности, т. е. потребность в уважении сослуживцев, окружающих людей, возможность служебного роста, повышения своего социального статуса, престижа, независимости, признания и высокой оценки работы, жизни и т. д.

Завершают иерархию потребностей *духовные потребности* – это потребности в самовыражении через собственное творчество, это высшая потребность, это потребность полной самореализации.

Маслоу выделял и дополнительные потребности – в знании, эстетическом восприятии действительности. Это такие потребности, которые содержат мотивационные переменные (возникают по мере взросления человека и по мере реализации их в качестве необходимых условий социального бытия индивида). Эти потребности следуют одна за другой.

В концепции потребностей Маслоу лежит ведущий принцип: к удовлетворению новых потребностей человек стремится лишь после того, когда удовлетворяет предшествующие потребности. Его принцип называют *принципом доминанты*.

В *современных условиях* многие авторы, которые так или иначе связаны с исследованием потребностей, пытаются дать своё определение и классификацию потребностей. Рассмотрим только некоторые наиболее заметные концепции.

Так, Б. М. Генкин все потребности разделил на две группы:

- потребности существования (физиологические, безопасности, причастности);
- потребности достижения целей жизни (материальные, социальные, интеллектуальные, духовные) [4, с. 49-65].

Я. С. Березин попытался осмыслить современную теорию потребностей с точки зрения эффекта Гиффена и выделил восемь состояний потребительского спроса: отрицательного, отсутствующего, скрытого, падающего, нерегулярного, полноценного, чрезмерного, нерационального, которые обусловлены различными доходами и потребностями [5, с. 40-46.].

О. Т. Лебедев и Т. Ю. Филиппова дали свою классификацию потребностей. Они выделили две группы потребностей: первичные, базовые потребности (биологические и физиологические) и социальные (экономические, культурные, нравственные, эстетические, психологические и др.) [6, с. 122-124].

Более пространную классификацию даёт Л. Я. Баранова [7, с. 28-50]. Она выделила следующие группы и виды потребностей: физические (естественные), социальные и интеллектуальные; материальные и духовные; общие и конкретные и др.

В статье М. В. Демина «Потребности как проблема философии» потребность рассматривается как объективное социальное явление. Его анализ потребностей базируется на данных психологической науки. Потребно-

сти – это универсальные отношения, свойства живых существ, это внутренняя и внешняя нуждаемость, это нуждаемость в предметах окружающей среды и в «известном функционировании». Потребности имеют объективный характер и существуют в реальной действительности, не зависят от сознания и воли людей. Потребности – это объективная необходимость соблюдения нормальной жизнедеятельности людей. Они выражают веками существовавшие отношения человека и природы, человека к человеку [8].

В монографии Т. А. Марченко «Потребность как социальное явление» потребность рассматривается как противоречие. Речь идет о том, что между потребностью как социальным субъектом и условиями его жизнедеятельности имеется постоянное противоречие, взаимодействие противоположностей. В качестве метода исследования потребностей использован системный подход. Рассмотрена система потребностей личности, показано взаимодействие социальной среды и потребностей личности. Уделено внимание социальной детерминации потребностей. Потребности увязаны с деятельностью личности [9].

В работе Н. Ф. Реймерса «Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы)» дается характеристика системы потребностей с точки зрения экологического подхода. Наиболее плодотворным можно считать предложенную им классификацию потребностей людей. Он выделил следующие потребности: биологические, психологические, этнические, социальные, трудовые, экономические. Духовные потребности им не выделяются. Кроме того, биологические и экономические потребности в отдельных аспектах почти совпадают или же, наоборот, разнесены по разным видам. В качестве деления потребностей на группы Реймерс берет качественно-количественный критерий внутреннего, а не внешнего для человека характера [10, с. 282-325].

В работе Н. Ф. Наумовой и В. З. Роговина «Культура разумного потребления» рассматривается проблема разумного потребления при социализме. Все потребности делятся на две группы – материальные и духовные. Материальные и духовные потребности развиваются параллельно, одновременно. Лишь доля, «удельный вес» тех и других может быть очень различным. Часто материальные потребности преобладают над духов-

ными потребностями. Это происходит тогда, когда отсутствует культура потребления. Авторы правильно также ставят вопрос о зависимости потребления от труда. По их мнению, «труд – это основа культуры потребления». В частности, увлеченность работой еще не гарантирует человеку «автоматического возвышения потребностей «по всему фронту». Каждая потребность требует самостоятельной работы личности над собой [11, с. 45-60].

Квалифицированная характеристика потребностей содержится в работе А. Г. Здравомыслова «Потребности. Интересы, Ценности». В частности, он связывает определение потребностей с их носителем, т. е. с субъектом деятельности. Потребности функционируют на уровне личности, социальной группы и общества. Каждым из этих уровней отличается своеобразием, спецификой. Источником удовлетворения потребностей является развивающееся материальное производство. На основе анализа марксистской теории потребностей автор делает вывод о том, что потребности создаются в процессе производства и зависят от уровня его развития [12, с. 13-39].

В работе А. В. Мялкина «Способности и потребности личности: диалектика формирования» говорится об объективном характере потребностей, о действии закона возвышения потребностей в условиях социализма. Критикуется потребительство. Развивается концепция К. Маркса о потребностях. Дается анализ принципа коммунизма: «от каждого – по способностям, каждому – по потребностям». Рассматривается человек как потребитель богатств природы [13, с. 191-226].

В труде Л. А. Булочниковой «Закон возвышения потребностей и формирование работника нового типа» потребности исследуются как продукт развития материальных и социальных условий жизни, как результат развития производительных сил и общественных отношений. Физиологические потребности выделяются как определяющие. Основой удовлетворения потребностей является производство, труд. Производство рождает у потребителя потребность. На основе физических потребностей развиваются духовные и социальные потребности [14, с. 3-64].

Таким образом, подводя итоги проанализированного материала по потребностям в истории общества и в современных философи-

ских и социально-экономических концепциях, можно сделать следующие выводы:

– Во-первых, потребности развиваются вместе с развитием общественного производства. Это двусторонний процесс, когда одно зависит от другого. С изменением одного явления изменяется и другое.

– Во-вторых, потребности можно определить как необходимость, дефицит в чём-либо, внутренний стимул человека, побуждающий его к какой-либо деятельности. В этом смысле потребности представляют собой побудительный мотив к воспроизводству того, что человеку нужно для его жизни.

– В-третьих, все ученые внесли достойный вклад в понимание потребностей, их роли

и места в развитии общества, дали научно обоснованную их классификацию, отталкиваясь от которой можно решать проблему общественных потребностей. Классификация, данная в проанализированных теориях, указывает на развитость в этом направлении социально-философской, экономической, социологической и психологической мысли.

– В-четвертых, выделяются такие группы потребностей, которые полностью связаны с жизнью и деятельностью человека. Человек – это сложная социобиологическая система, которая нуждается в удовлетворении самых разнообразных потребностей – биологических, экономических, социальных, информационных, эстетических и др.

Список литературы

1. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1955-1969.
2. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. – 5-е изд. – М. : Политиздат, 1979-1983.
3. Кравченко А. И. История менеджмента : учеб. пособие для вузов. – М. : Академический проект, 2000.
4. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. – 3-е изд., доп. – М. : НОРМА: ИНФРА-М, 2002. – 267 с.
5. Березин И. Современная теория потребностей. Гл. 2 // Маркетинг и исследование рынков. – М., 1999. – С. 40-46.
6. Лебедев О. Т. Филиппова Т. Ю. Основы маркетинга : учеб. пособие / под ред. О. Т. Лебедева. – Изд. 2-е, доп. – СПб. : ИД «МиМ», 1997.
7. Баранова Л. Я. Личные потребности. – М. : Экономика, 1984. – 200 с.
8. Демин М. В. Потребности как проблема философии // Вестник МГУ. Серия Философия. – 1984. – № 2.
9. Марченко Т. А. Потребность как социальное явление. – М. : Высш. шк., 1990. – 128 с.
10. Реймес Н. Ф. Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы). – М. : Журнал «Россия молодая», 1994. – 367 с.
11. Наумова Н. Ф. Культура разумного потребления / Н. Ф. Наумова, В. З. Роговин. – М. : Педагогика, 1987. – 126 с.
12. Здравомыслов А. Т. Потребности. Интересы. Ценности. – М. : Политиздат, 1986. – 223 с.
13. Мялкин А. В. Способности и потребности личности: Диалектика формирования. – М. : Мысль, 1983. – 260 с.
14. Булочникова Л. А. Закон возвышения потребностей и формирование работника нового типа. – М. : Мысль, 1984. – 76 с.
15. Argyle M. The Social Psychology of Work, Penguin Books, Harmondsworth, N. Y., 1983.
16. Dowse R. E., Hughes A. Political Sociology. L., 1983.
17. Katona Y. The Powerful Consumer. N. Y., 1969.
18. Maslow A. Motivation and personality, Harper and Row, New York, 1954.
19. Parsons T. Religion and Economic Symbolisms in Western World // Religion Change and Continuity. San Francisco, Jossey Press. 1979.
20. Rose M. Industrial Behavior: Research and Control, Penguin Books, Harmondsworth, 1988.
21. Ward B. The Liberal Economic World View. N. Y., 1979.
22. Wilson E. On Human Nature. Cambridge: Harward Univ Press, 1978.
23. Wren D. The Evolution of Management Thought, Wiley and Sons, Chichester, 1994.

E. V. Bashmachnikova*

**Bashmachnikova Elena, Doctor of Economics, Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

MODERN THEORETICAL CONCEPTS OF NEEDS ANALYSIS

Keywords: needs, dialectical – materialistic methodology of needs analysis, historical form of production relations, material needs, spiritual needs, the dominant principle.

The present stage of social development is characterized by a large number of economic, social, spiritual and environmental problems and acute contradictions of global importance. In fact, humanity must choose the most appropriate way of development.

Solving these problems and the existing contradictions will allow further development of the world civilization in terms of social progress, establishing reasonable relationship with nature, raising the level of material and spiritual security, organizing the transition to a more advanced stage of social development. The basis for such process can be satisfying basic human needs, and above all, reasonable material and spiritual needs.

Currently, in Russia the variety of needs is rapidly increasing. Wish of the upper class of society to become rich leads to the imbalance between the growing needs and opportunities to meet them, between the material and spiritual processes, between rich and poor segments of society.

Ambiguous and contradictory processes, currently taking place in the Russian economy, weaken the stability of social levels and social groups, and result in new contradictions. Radical positive changes in Russian society are possible only on condition of conceptual change of the main approaches to understanding and implementation of social needs.

The purpose of this research is to study social and philosophical phenomenon of social needs in their diversity.

The object of the study is the analysis of public needs, determining the focus and efficiency of economic development, being one of the criteria of social progress.

The subject of research is the unity of content and form, structure and functions: social needs in the context of social and philosophical theory.

Scientific literature gives significant attention to the study of needs. In particular, the general philosophical theory of material and spiritual needs is developed in the works of psychologists, economists, sociologists and philosophers: K. Marx, F. Engels, V.I. Lenin, P.A. Sorokin, A. Maslow, B. M. Genkin, Ya. S. Berezin etc.

Methodological basis of the study is the complex of principles of concrete historical analysis of social life phenomena, connection and interdependence between social being, spiritual and cultural processes.

Scientific novelty of the work lies in the fact that it studied scientific and theoretical contributions of domestic and foreign researchers in the development of the theory of needs. The achieved results, as methodologically meaningful, can be used in the development of socio-philosophical knowledge. The study may help to understand the controversial issues of reformed Russia, and to make predictive modeling of social situations.

© Башмачникова Е. В., 2015

УДК 338.124.4

А. Н. Кара*

**Кара Анна Николаевна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kara@tolgas.ru*

Л. А. Айрапетян*

**Айрапетян Лилиит Арменовна, администратор
АО «ФиаБанк, г. Тольятти
lilit-sk8@rambler.ru*

НАПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: бюджетная политика, стагнация, рецессия, бездефицитность бюджета, финансовые резервы государства.

Последние три года экономика России характеризуется постепенным ухудшением всех показателей развития, замедлением темпов экономического роста. Так, в 2013–2014 гг. темп роста ВВП России ниже не только темпов роста ВВП западных стран, Японии, Китая, но и впервые данный показатель намного меньше среднемировых цифр, что говорит о проблемах в экономической сфере, о наступлении одного из этапов спада: «стагнации», «рецессии», «стагфляции». Каждый из этапов характеризуется своими особенностями: факторами, причинами, мерами борьбы, поэтому так важно верное определение этапа.

В статье анализируются показатели состояния экономики России в последние три года, на основе статистических данных определяется этап развития экономики – рецессия, приводятся основные факторы, приведшие к рецессии. Рассматриваются возможные варианты развития экономики России на ближайшее время: «мягкая рецессия», «сокращение инвестиций», «дефолт населения по кредитам». Отмечается большое значение бюджетной политики в стабилизационных процессах, описываются две важнейшие парадигмы российской бюджетной политики, такие как применение «монетаристского подхода» при формировании бюджета и отсутствие конкретизации мер бюджета. В целях определения степени влияния на экономическое состояние проводится сравнительный анализ бюджетной политики в предкризисные и посткризисные годы, приводятся данные по исполнению федерального бюджета, данные по состоянию финансовых, золотовалютных резервов государства. Обращение к зарубежной практике преодоления кризисов помогает увидеть разницу методологий и выявить значительные недостатки российских стабилизационных процессов. Исходя из сложившейся экономической ситуации и возможностей бюджетной политики в статье предлагаются две группы мер по экономическому оздоровлению и выходу из рецессии.

Экономическая система России, прошедшая сложный путь эволюции, всегда была подвержена кризисам, различным по своей природе и характеру. В новой истории России самыми значительными по своему масштабу являются кризисы 90-х гг. XX в., возникшие вследствие трансформации экономической системы, и финансово-экономический кризис 2008–2010 гг., вызванный рыночными причинами, к которым можно отнести рецессию в развитых странах и события на мировых финансовых рынках [16, с. 13-14].

В данный момент ряд исследователей, включая специалистов Высшей школы экономики, говорят если не о кризисе, то о рецессии в российской экономике. Данные ут-

верждения связаны с нестабильностью и ухудшением показателей состояния экономики в России. Важнейшим инструментом воздействия на экономику страны является бюджетная политика.

Изучение проблемы негативного состояния российской экономики и роли бюджетной политики в стабилизационных процессах является одним из самых приоритетных задач исследований российских экономистов на данный момент. Большое внимание данному вопросу уделяют в своих работах Сенчагов В. К., Иванов Е. А., Сухарев О. С., Сулова Ю. Ю., Семченко С. К., Маленков Ю. А., Шишкин В. В., Кудрявцева Г. В., Букина И. С. [3], Маневич В. Е. и др. Стоит

отметить, что, хотя во всех исследованиях отмечается значительная роль бюджетной политики и степень ее влияния на экономические процессы, не все авторы сходятся во мнении относительно этапа развития экономики в России: «стагнация» или «рецессия».

Целью данной работы является определение этапа развития экономики России на основе статистических экономических данных, определение основных проблем действующей бюджетной политики и выделение приоритетных направлений ее совершенствования.

Несмотря на то, что понятия «стагнация» и «рецессия» характеризуют ухудшение состояния экономики, данные термины несут несколько различный оттенок. «Стагнация» предполагает застой в экономике: рост ВВП незначительный либо нулевой, высокий уровень безработицы, отсутствие нововведений, снижение уровня жизни. «Рецессия» наблюдается при слабых, но неуклонных ухудшениях показателей: снижение

ВВП, увеличение безработицы, сокращение объема вложений в основной капитал. Рассмотрим основные показатели состояния экономики на данный момент.

По предварительным оценкам Минэкономразвития, рост ВВП в 2015 г. должен был составить 1,2%. Однако в настоящее время внесены корректировки в прогноз на 2015 г.:

- вместо ожидаемого роста ВВП в 1,2% прогнозируется спад на 0,8%;
- вместо прироста инвестиций в 2% ожидается их снижение на 3,5%;
- вместо увеличения реальной заработной платы на 0,5% ожидается ее снижение почти на 4%;
- реальные доходы населения сократятся на 2,8% вместо ожидавшегося роста на 0,4% [17].

Замедление темпов экономического роста в 2013–2014 гг. привело к установлению значений впервые ниже среднемировых (рис. 1).

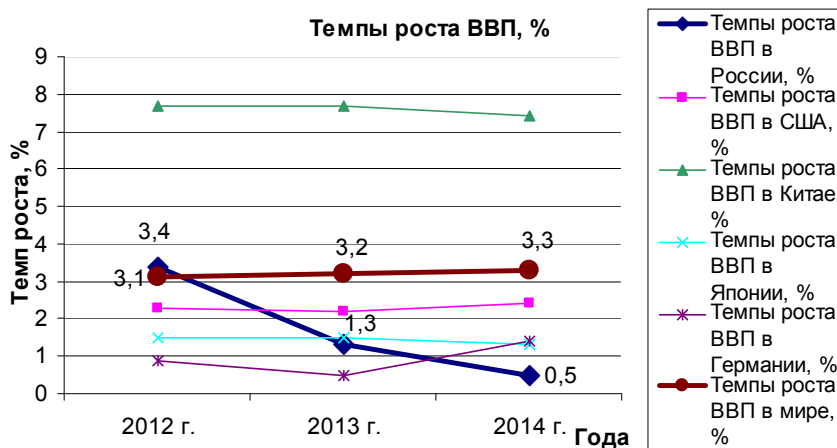


Рис. 1. Темпы роста ВВП в России и мире, %

Таким образом, 2012–2014 гг. характеризуются планомерностью замедления темпов роста экономики, что экономическая наука обозначает как «рецессию». Следует отметить, что независимо от скорости рецессии ее длительность может привести к потере экономической устойчивости и депрессии [13, с. 53].

В целом в российской экономике рецессия охватывает 2012–2014 гг. и вызвана различными внешними (санкции) и внутренними факторами. К ключевым факторам, приведшим к рецессии в России, можно отнести следующие.

1. Явные ценовые диспропорции между перерабатывающими и сырьевыми отраслями, вызванные ценовой и тарифной политикой правительства и сырьевых монополий, приводят в итоге к кумулятивному снижению рентабельности.

2. Рост ажиотажного спроса на иностранные активы, финансируемые в основном за счет внешних заимствований, обременяют российскую экономику необходимостью выплаты по внешним обязательствам.

3. Долговая политика, проводимая Министерством финансов РФ, отвлекает ресурсы от реальных инвестиций, приводит к по-

вышению ставки по долгосрочным кредитам и не вызвана потребностями финансирования дефицита.

4. Наблюдаемое в последние годы уменьшение расходов бюджета приводит к сдерживанию роста совокупного спроса, замораживанию части доходов, поступающих в бюджет, а искусственно поддерживаемый профицит бюджета является «тормозом» роста экономики.

В данный момент в сложившихся условиях рецессии возможны следующие основные варианты развития экономики России на ближайшее время:

1. «Мягкая рецессия». Данный вариант характеризуется низкими показателями ВВП, ростом потребительского спроса, несмотря на внешние факторы, приемлемым уровнем доходов бюджета. Основные направления деятельности государства в данном случае: активизация инвестиционной политики, грамотное управление финансами и смягчение денежно-кредитной политики. Областями инвестиционной политики должны стать развитие транспортной инфраструктуры, жилищное строительство.

2. «Сокращение инвестиций», как государственных, так и частных. «Спусковым механизмом» такой ситуации могут быть такие факторы, как сокращение инвестиций, в частности в экспортно ориентированных отраслях, сокращение расходов бюджета вследствие неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры (торговые санкции, падение цен на нефть и т. д.).

3. «Дефолт населения по кредитам». На обслуживание банковской задолженности, т. е. стоимости всего кредитного портфеля в России, направляется около 12% доходов при высоких процентных ставках (17,5% годовых в среднем) и небольших сроках кредитования (как правило, менее трех лет). Реализация данного варианта возможна при снижении реальных доходов населения или росте процентных ставок, что повлечет за собой невозвраты потребительских кредитов и, соответственно, банковский кризис. Последним пунктом станет снижение ВВП и спад в производстве.

Для перехода из этапа рецессии к этапу развития государству необходимо принять определенные меры с учетом факторов, приведших к замедлению экономических процессов, и с ориентировкой на сегодняшнее состояние экономики. Одним из важнейших

инструментов воздействия на экономику является бюджетная политика.

Для парадигмы бюджетной политики РФ характерны следующие положения:

1. При формировании бюджета применяется «монетаристский подход», характеризующийся приоритетностью бездефицитности бюджета и к формированию расходов бюджета по доходам и по расширению налогооблагаемой базы. При этом основная идея достижения макроэкономической стабильности и сбалансированности бюджета предопределяет все решения и возможности бюджетных расходов, не считаясь с состоянием конкретных финансируемых из бюджета подсистем экономики.

2. Стратегия реализации бюджетной политики предполагает определение направлений расходов, что выполняется нормативно: диверсификация экономики и ее модернизация, социальные обязательства и качество государственных слуг, обновление инфраструктуры (укрупненные разделы – направления приоритетных бюджетных расходов). Против таких общих разделов невозможно возразить. Однако, что стоит за этими позициями, что «внутри» каждой из них, – это определяющий вопрос, который требуется раскрыть точно в рамках конкретизации мер бюджетной политики и определения размера бюджетных назначений (структуры бюджета) [18, с. 4-5].

Выработка путей выхода из рецессии предполагает анализ содействия бюджетной политики экономическому развитию в предкризисные и посткризисные годы.

2000–2008 гг. для российской экономики характеризуются как благополучные, бюджет на протяжении данного периода был сильно профицитным. Однако в это же время из хозяйственного оборота были изъяты около 9 трлн рублей для оплаты внешних долгов государства и создания избыточных финансовых резервов. Кризис 2008–2009 гг. оказал сильнейшее воздействие на экономику России, привел к падению ВВП на 7,8%, снижению темпов роста. Образованные ранее резервы позволили избежать обвала банковского и фондового рынков, но не позволили избежать обвала реальной экономики. В то же время западные страны принимали совершенно другие шаги по преодолению кризиса: в США были снижены ставки по кредиту в 10 раз, введены налоговые льготы, выделены средства на социальные пособия,

строительство; в Германии, Италии, Испании были увеличены гарантии по вкладам до 100%, также введены налоговые льготы, гарантии по кредитам на инвестиции.

Три посткризисных года – 2010–2012 гг. – характеризуются достижением абсолютного объема экономики докризисного уровня, но

в то же время докризисные темпы роста так и не были достигнуты. Причиной является недальновидная бюджетная политика: основная цель – бездефицитность бюджета и накопление финансовых резервов, а не экономический рост и внедрение инноваций в производство (табл. 1).

Таблица 1

Исполнение федерального бюджета 2010–2012 гг.

	Первоначально утвержденный бюджет, трлн руб.	Фактически, трлн руб.
1	2	3
Доходы, трлн руб.	27,5	33,5
Расходы, трлн руб.	33,2	33,9
Дефицит бюджета, трлн руб.	5,7	0,4

Как видно из табл. 1, сверхпланово было получено 6 трлн руб. дохода, при этом расходы увеличились всего на 0,7 трлн руб. Таким образом, у государства была возможность вложить дополнительно полученный доход в развитие экономики, но средства были изъяты из хозяйственного оборота и направлены на накопление финансовых резервов. На предотвращение обвала банковского и фондового рынков было использовано 75% средств Резервного фонда, однако еще 25% остались неиспользованными, избыточными. Золотовалютные резервы страны к середине 2010 г. уменьшились всего на 15% относительно 2008 г. и составляли около 12 трлн руб. [15, с. 110-111].

Можно говорить о том, что состояние бюджета в посткризисные годы позволяло направить средства на инновационную диверсификацию производства, стимулирование экономического роста и роста благосостояния жизни населения, однако данные направления не являлись приоритетными для государства.

На данный момент, в условиях рецессии, бюджетная политика должна быть полностью направлена на выход из этой ситуации, недопущение перехода экономики из этапа «рецессия» в этап «депрессия», «кризис».

Все меры, принимаемые государством, необходимо разделить на две группы:

1-я группа мер применяется в случае постепенного снижения уровня ВВП в течение 1-3 лет, сопровождающегося отрицательной динамикой темпов инфляции, уровня безработицы и т. д. Стоит отметить, меры 1-й группы оказывают косвенное стимулирующее

воздействие на экономический рост и не требуют значительных бюджетных вложений.

К данной группе относится прежде всего денежно-кредитная политика стимулирующего характера, что включает в себя: понижение ключевой ставки, рефинансирование банковской системы под залог векселей системообразующих предприятий, предоставление государственных гарантий по кредитам, полученным системообразующими предприятиями в российских банках. Важное условие проведения этих мер – использование образовавшейся денежной массы не на спекуляции с валютой, а на кредитование реального сектора.

Немаловажное значение имеет также поддержка инноваций: расширение финансирования перспективных проектов посредством различных фондов, в том числе и венчурных, получение предприятиями налоговых послаблений при внедрении новых технологий, их реконструкции.

2-ю группу составляют меры интенсивного характера, реализуемые в условиях самого кризиса. Основные направления государственных мер:

1. Использование денежной эмиссии, Резервного фонда и внутреннего государственного займа в целях увеличения государственных расходов.

2. Организация общественных работ и национализация обанкротившихся системообразующих предприятий как методы борьбы с безработицей.

3. Меры по стабилизации финансовой системы и борьбе с инфляцией.

Важное отличие мер второй группы от первой – в необходимости капитальных рас-

ходов государственного бюджета. Финансирование данных расходов возможно как за счет средств Резервного фонда, так и за счет внутренних и внешних заимствований, денежной эмиссии. Однако стоит учесть, что если умеренная эмиссия может оказывать стимулирующее воздействие на экономику, то внешние заимствования смещают центр интересов с национальных в пользу международных.

Текущее формирование бюджетной политики не может не учитывать следующую логическую последовательность этапов: 1) политика должна противодействовать дальнейшему снижению темпа экономического роста (исключить отрицательную область ВВП – спад); 2) меры политики должны обеспечить увеличение темпа экономического роста. Однако основной вопрос остается открытым, возможно ли обеспечить запуск новых факторов экономического роста только методами монетизации экономики, то есть исключительно за счет изменения денежно-кредитной

и бюджетной политики, которые должны быть синхронизированы. Учитывая состояние институтов и структуры, видимо, различные виды политики должны быть согласованы и направлены на решение центральных задач, поставленных политическим руководством страны.

Таким образом, установлен факт значительного замедления российской экономики, выявлены основные факторы рецессии, отмечена важная роль бюджетной политики в стабилизационных процессах, проанализированы основные направления бюджетной политики в предыдущие периоды, определены три варианта развития экономики в ближайшее время и соответственно им предложены группы государственных мер.

Российская экономика имеет достаточные резервы для стабилизации экономики и в дальнейшем, при трезвой оценке экономической ситуации и эффективном использовании имеющихся ресурсов, способна вернуться на путь развития.

Список литературы

1. BBC, «Russia warns of recession in 2015», December 2, 2014. – URL: <http://www.bbc.com/news/business-30288739>
2. Economic Analysis – Growth Sluggish On Russian Recession – JUNE 2015 // TheWorldPost. – URL: <http://www.emergingeuropemonitor.com/economic-analysis-growth-sluggish-russian-recession-june-2015>
3. Elliot L. Russian recession will last two years // The Guardian. – URL: <http://www.theguardian.com/world/2015/may/14/russian-recession-will-last-two-years-forecasts-ebd>
4. Gunnion L. Russia: Teetering on the edge of recession // Deloitte University Press. – URL: <http://dupress.com/articles/global-economic-outlook-q1-2015-russia/>
5. Jason Bush Russian c.bank cuts growth forecasts, sees sanctions until 2017. – Reuters, November 10, 2014.
6. Kolyandr A. Russia Economy Moves Further Toward Recession // The Wall Street Journal. – URL: <http://www.wsj.com/articles/russia-economy-moves-further-toward-recession-1424289633>
7. Russian Federation Concluding Statement for the 2014 Article IV Consultation Mission // The International Monetary Fund. – URL: <http://www.imf.org/external/np/ms/2014/043014a.htm>
8. Structural analysis of the property: optimum principle. Megatrend Revija. 2014, Vol. 11, N 4.
9. Wiseman P. Russia Warns Of Recession In 2015 Amid Sanctions And Low Oil Prices // TheWorldPost. – URL: http://www.huffingtonpost.com/2014/12/02/russia-recession_n_6255810.html
10. Бельских И. Е. Кризис региональной экономики 2015–2017 гг. в России: поиск альтернатив развития // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 26 (353). – С. 2-9.
11. Бодрунов С. Д. Реиндустриализация российской экономики – возможности, ориентиры, императивы, ограничения, риски / Институт нового индустриального развития (ИНИР). – СПб., 2013. – 37 с.
12. Букина И. С. Макроэкономическая ситуация и денежно-финансовая политика в России // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2014. – № 2. – С. 17-30.
13. Маленков Ю. А. Фонд национального благосостояния и Резервный фонд как стратегические факторы предотвращения рецессии и кризиса экономики Российской Федерации // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 4. – С. 53-58.
14. Попов Г. Г. «Комбинированный» кризис в России // Terra Economicus. – 2014. – Т. 12. – № 3. – С. 48–56.

15. Сенчагов В. К. Бюджетная политика: от стагнации к развитию // Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. – 2014. – С. 108-120.
 16. Суслова Ю. Ю. Сценарный прогноз экономического развития России на 2015–2017 гг. и стабилизационная политика // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – № 1. – С. 13-20.
 17. Сухарев О. С. Изменение доктрины денежно-кредитной и бюджетной политики в условиях рецессии // Федерализм. – 2015. – № 1.
 18. Сухарев О. С. Рецессия российской экономики и бюджетная политика // Инвестиции в России. – 2015. – № 1. – С. 3-6.
 19. Сухарев О. С. Экономический рост, институты и технологии. – М. : Финансы и статистика, 2014.
 20. Шпилькина Т. А. Анализ кризисных явлений в современном мире и в России // Вестник Омского университета. – 2014. – № 1. – С. 164-166.
-

A. N. Kara*

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

L. A. Ayrapetyan*

**Ayrapetyan Lilit, administrator
of JSC «FiaBank», Togliatti
lilit-sk8@rambler.ru*

BUDGETARY POLICY IN CONDITIONS OF RECESSION OF RUSSIAN ECONOMY

Keywords: fiscal policy, stagnation, recession, balanced budget, financial reserves of the State.

During the last three years the Russian economy is characterized by a gradual deterioration of all development indicators, the slowdown of economic growth. For example, in 2013–2014 Russia's GDP growth rate was not only lower than the GDP growth rate of Western countries, Japan, China, but for the first time this figure was much lower than the world average figures. This means the problems in the economic sphere, and the occurrence of one of the stages of decline: «stagnation», «recession» or «stagflation». Each stage is characterized by certain features: factors, causes, measures of control; that's why it is so important to determine the stage correctly.

The article analyzes the indicators of the Russian economy in the last three years; based on statistical data the current stage of economic development was defined as recession, the main factors that led to the recession are listed in the article. The authors considered possible options for the development of the Russian economy in the near future: «mild recession», «disinvestment» and «default on the loans of population». The work underlines the importance of fiscal policy in stabilization processes, describes the two major paradigms of Russian fiscal policy, such as the application of «monetarist» approach during the budget formation and the lack of specification of budget measures. In order to determine the degree of impact on the economic situation, the comparative analysis of fiscal policy in the pre-crisis and post-crisis years was carried out; the data are given on the execution of the federal budget and on the financial, gold exchange reserves of the State. Study of the international practice of crisis management helps to see the difference in methodologies and to identify significant shortcomings of Russian stabilization processes. Taking into account the current economic situation and the possibilities of fiscal policy, the article suggests two groups of measures for economic recovery and the exit from recession.

© Кара А. Н., Айрапетян Л. А., 2015

УДК 316

П. В. Корчагин*

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

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОГО ПОЗНАНИЯ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Ключевые слова: социальное познание, социальное сравнение, социальное согласие, компаративный анализ, проблема идентичности.

Актуальность исследования методов социального познания обусловлена рядом причин, важнейшей среди которых является необходимость понятия и уточнения их сущности, специфических особенностей и перспектив развития в современных условиях. Очевидно, что нынешний постнеклассический этап развития науки внес свои коррективы, а процессы глобализации и третья информационная революция заставили переосмыслить некоторые устоявшиеся положения социальной гносеологии. В последние годы поток публикаций, посвященных общеприкладным, методологическим, практическим проблемам социального познания медленно, но увеличивается, что во многом и способствовало выбору направления исследования.

Социальное сравнение – необходимый элемент повседневной жизни и повседневного поведения индивидов, неотъемлемый компонент идеологии общества и конкретных социальных общностей. Оно лежит в основе многих явлений и процессов, имеющих место на уровнях бытового и теоретического сознания. От характера, содержания и направленности социального сравнения зависят социальное настроение и социальное самочувствие больших групп людей, их стремления, ожидания, надежды. Особенности его использования как метода науки обусловлены многие выводы, к которым приходят представители разных отраслей социально-гуманитарного знания.

В представленной работе использовался теоретический материал нескольких направлений исследований. Во-первых, труды, относящиеся к проблемам социального познания. Во-вторых, работы, посвященные проблемам единства и цельности методологии познания социального развития. В-третьих, современные изыскания, касающиеся проблем социального сравнения.

Высокая оценка роли сравнительного метода в развитии науки содержится в работах К. Маркса и Ф. Энгельса. Уже в «Немецкой идеологии» основоположники марксизма четко разграничивают элементарное сравнение и метод наук, в которых «сравнение приобретает общезначимый характер». Позднее, при анализе истории естествознания Ф. Энгельс рассматривает использование сравнительного метода в качестве одной из важнейших предпосылок формирования эволюционной теории в биологии и диалектического взгляда на природу общества в целом.

Методологии и методике социального сравнения для достижения целей и задач исследования воздали должное, по существу, все классики мировой социальной философии XIX – начала XX в. О. Конт провозгласил необходимость использовать в качестве одного из основных методов исследования сравнительно-исторический. Суть его состояла в сопоставлении жизни народов и деятельности государств, как находящихся на одной ступени развития, так и переживающих различные его фазы и этапы. О. Конт выделяет четыре вида сравнения: 1) нравственные и интеллектуальные факторы, оказывающие влияние на жизнь обществ, народов и госу-

дарств; 2) различные общества, сосуществующие синхронно, но не влияющие в развитии друг на друга; 3) различные состояния одного и того же общества, социального положения различных классов и групп – для того чтобы выявить определенные этапы развития этого общества; 4) последовательные состояния общества с учетом связи прошлого, настоящего и будущего. Этот метод, по мнению О. Конта, направлен на выявление тенденций и закономерностей развития общества.

Большое внимание проблемам социального сравнения уделит Г. Спенсер в рамках своей эволюционной теории. Характеризуя

общество, он сравнивает его с двумя «классами агрегатов» – неорганических и органических, причем основным является сравнение со вторым типом. Поэтому общество рассматривается как социальный организм в постоянном сравнении с биологическим организмом. В этом сравнении Г. Спенсер обнаруживает как сходства, так и различия, которые становятся еще более сопоставимыми, когда он пытается создать эволюционную теорию общества по аналогии с эволюционной теорией происхождения человека Ч. Дарвина [1].

Значителен вклад К. Маркса в решение проблемы социального сравнения при разработке концепции общественной формации. В ее рамках он подверг сравнительному анализу основные этапы общественного развития по ряду параметров экономического и социального характера, выработав для этого научные критерии (уровень развития производительных сил, характер производственных отношений, господствующие формы собственности и др.) [2].

Свое понимание социального сравнения представил науке М. Вебер, реализовав его принципы в концепциях идеального типа и социального действия. Немецкий социолог представлял в своем творчестве типичные черты классической немецкой социологии с ее стремлением к классификациям, формализациям, типологиям, каждая из которых базировалась на социальном сравнении и давала основания для сопоставления индивидуальных и групповых характеристик [3].

Кульминацией разработки проблем социального сравнения стало творчество Э. Дюркгейма. Он характеризовал сравнительный метод как «единственно пригодный». Французский социолог утверждал, что благодаря этому методу наука «...перестает быть чисто описательной и стремится объяснять факты» [4]. Э. Дюркгейм выдвинул несколько требований, без соблюдения которых социальное сравнение могло оказаться некорректным. Так, он полагал, что «нужно сравнивать не изолированные изменения, но регулярно устанавливаемые и достаточно длинные ряды изменений, которые бы примыкали друг к другу возможно полнее» [4]. Важным для него является признание того обстоятельства, что сравнение доказательно только в случае исключения из него искажающих факторов.

Интерес к сравнительному анализу изучаемого материала, особенно к историческим явлениям и процессам, проявлял М. М. Ко-

валевский. В качестве одного из основных методов научного исследования он использовал сравнительно-исторический метод. Суть его – в параллельном изучении общественной эволюции различных народов, как древних, так и современных, на основе которого возможно дать общую формулу поступательного движения общественной жизни. При этом Ковалевский говорит о необходимости эмпирической проверки любых выводов, полученных в ходе использования сравнительно-исторического метода.

Социальное сравнение в современной социальной философии рассматривается научными концепциями первой и второй половины XX в. В первой половине прошлого века возникли два научных, противостоящих друг другу направления социокультурного сравнения, у истоков которых находились американские исследователи У. Самнер (концепция культурного этноцентризма) и Р. Бенедикт (концепция культурного релятивизма). В первом случае социальное сравнение национально-этнических общностей шло по принципу «мы – они», нередко приобретая характер противопоставления. У. Самнер в книге «Народные обычаи» (1906) объяснял это тем, что люди склонны переоценивать свою культуру и недооценивать чужую, вследствие чего этноцентризм можно считать в известной мере универсальной человеческой реакцией [5]. Сам американский ученый чаще критиковал культурный этноцентризм, чем соглашался с ним.

Что касается культурного релятивизма, то позиция Р. Бенедикт основывалась на необходимости сравнивать не отдельные стороны культур (ценности, обычаи, нормы и др.), а системы культур в их целостности [6]. При этом противопоставление как форма социального сравнения считалось бесперспективным хотя бы потому, что ценности разных культур находятся в качественно разных контекстах и имеют собственную внутреннюю целостность. Отсюда главная задача научного сравнения виделась в стремлении оценить достижения любой культуры, для чего необходим сравнительный анализ культур как систем форм деятельности, закрепившихся в общественном сознании и социальной практике и организованных на основе ценностей, норм, обычаев, языка.

Проблема социального сравнения нашла отражение в ряде смежных наук, в первую очередь в социальной психологии. Известна

теория социального сравнения Л. Фестингера, созданная в начале 50-х гг. XX в. и ставшая основой его концепции когнитивного диссонанса [7]. В основе этой теории – понятие потребности, прежде всего потребности в оценивании самого себя. Здесь существенную роль играют мнения – других и самого себя. Эти мнения соотносятся с социальной реальностью, которая создается групповым согласием. Единственный способ проверки мнения по Л. Фестингеру – установление социального согласия, консенсус. Но он может быть установлен только тогда, когда люди могут сравнить, сопоставить свои мнения с мнениями других людей. Отсюда потребность сравнивать себя с другими. Л. Фестингер предположил, что тенденция сравнивать себя с другими уменьшается, если различие между мнением человека и мнениями других людей возрастает. Сравнение устойчиво тогда, когда собственное мнение близко, тождественно мнениям других. Минимальное несходство мнений, по Л. Фестингеру, ведет к конформизму. Как видно, теория социального сравнения базировалась на знании о себе, знании о других и сопоставлении этих знаний. Она носила интерперсональный характер и могла претендовать на статус социально-психологической теории. На основе теории социального (когнитивного) сравнения Л. Фестингер перешел к созданию теории когнитивного диссонанса.

Во второй половине XX – начале XXI в. обращение к проблематике социального сравнения интенсифицировалось, что было вызвано распространением кросс-культурных, кросс-социальных, кросс-страновых, сравнительно-исторических и сравнительно-психологических исследований. Компаративный анализ стал одним из наиболее распространенных.

Между тем методология его оказалась слабо разработанной, что вызвало стремление отдельных теоретиков внести свой вклад в решение этой проблемы. Среди них следует отметить Ч. Регина и особенно Н. Смелзера, в частности его доклад на XV международном социологическом конгрессе [8].

Социальные сравнения межстранового характера как особый вид компаративистики, по мнению Н. Смелзера, теряют значение в наше время. Один из его аргументов состоит в том, что многие из кросс-страновых исследований в экономике, политике и социальной сфере, проведенные с позиций ради-

кального позитивизма в недавнем прошлом, в ретроспективе кажутся наивными. Однако «межстрановая» компаративистика продолжает существовать. Представляется, что результаты любых исследований спустя какое-то время оказываются неполными, несовершенными, а в чем-то действительно наивными, но это не основание их не проводить, это основание их совершенствовать.

Начиная с 70-х гг. XX столетия в социально-психологической литературе все чаще и чаще стала заявлять о себе особая проблемная область, которая обозначила себя как «психология социального познания» – это познание социального мира «обыденным» человеком, непрофессионалом, познание им повседневной реальности своей собственной жизни [9].

Усложнение общественной жизни, проявляющееся и в убыстрении социальных процессов, и в возникновении новых форм и «сечений» общественных институтов, и во все умножающихся бурных социальных изменениях, а порою катаклизмах, требует от обыденного человека, рядового члена общества достаточной степени понимания того, что же происходит вокруг. Бурный темп социальных изменений, развитие средств массовой информации требуют от человека не только большей адаптации к социуму, но и умения «совладать» (что обозначается в английском языке словом *to cope*, отсюда существительное *coping*) с новой ситуацией, то есть оптимизировать деятельность в ней, следовательно, лучше понять, как соотносятся наши знания о мире с изменениями в нем. Таким образом, познание социального мира обыденным человеком становится специальным предметом исследования.

Спектр «продуктов» социального познания, иными словами, описание элементов социального мира, как они предстают перед глазами познающего субъекта, весьма широк: образ-Я, образ Другого, образ Группы (Организации), образ Времени, образ «Среды», образы других, не столь поддающихся определению социальных явлений и, наконец, образ Общества. Формирование образа каждого из этих элементов изучено не в одинаковой степени, можно обозначить лишь основные направления исследований.

Прежде всего это касается социальной идентичности, которая рассмотрена в данном контексте как механизм формирования образа-Я. По сравнению с традиционным

подходом к анализу социальной идентичности психология социального познания предлагает некоторые новые акценты. Они систематизированы в теории социальной идентичности А. Тэшфела [10].

Одна из центральных идей – связь между осознанием индивидом своего места в обществе и оценением им группы принадлежности, то есть зависимость характера социальной идентичности от типа общества, в котором существует человек.

Проблема идентичности в психологии социального познания имеет и еще два нетрадиционных измерения: в связи с формированием образа Времени и образа Среды. Освоение человеком временных отношений в его практической деятельности порождает потребность определить свое место в некоторой временной перспективе, соотносить время своей жизни с временем эпохи, в пределах которой эта жизнь протекает. Но это и дает основания говорить о временной идентичности личности, рассматривая ее как новое сечение социальной идентичности. То же относится и к идентичности с окружающей средой. Ее компоненты могут быть выделены по различным основаниям, но при всех обстоятельствах человек помещает себя в определенное пространство, что можно назвать «идентификацией с местом». Она оказывается особенно значимой в условиях разлуки человека с привычным местом его проживания (служба в армии, эмиграция и пр.). В таких условиях индивид вырабатывает определенные категории для описания «утраченной» и «актуальной» среды, то есть познает мир через призму восприятия среды своего пребывания. Так выявляются новые аспекты проблемы идентичности, связанные с познанием различных элементов социального мира.

Многообразие этих элементов требует разработки методологических средств для их анализа. Наряду с теорией социальной идентичности А. Тэшфела другой важнейшей теоретической основой в этой области выступает теория социальных представлений С. Московиси [11].

Социальное представление в данном случае трактуется как специфическая форма социального познания, рождающаяся в повседневной жизни людей, когда новое, неизвестное, встреченное в этой жизни, переводится на язык «обыденного», знакомого. Это и есть путь осмысления социального мира,

предпринятый непрофессионалом. С. Московиси полагает, что человек испытывает потребность «приручить» новые впечатления и тем самым уменьшить риск неожиданности, приноровиться к новой информации, построить для себя относительно непротиворечивую картину мира. Поэтому социальное представление и выступает как фактор, конструирующий реальность для индивида и для группы.

Целостность постиндустриального общества обеспечивается ценностным консенсусом, создаваемым межличностным взаимодействием, вырастающим в повседневном человеческом общении, в выработке согласия по поводу того, как следует поступать, решая проблемы повседневного человеческого существования. Не случайно повседневность человеческой жизни превращается сейчас в ключевую категорию социального анализа. Общение на уровне повседневности – сложнейший процесс, он не может быть проанализирован в рамках традиционной методологической схемы, согласно которой ментальные структуры повседневности – всего лишь снятая форма специализированного духовного производства, поддерживающего типовые стандарты социального поведения. Постиндустриальное общество демассифицирует духовную сферу, делает ее мозаичной, дробит повседневность на множество «жизненных миров», погруженность в которые может быть никак не связана с социально-статусной принадлежностью человека. Каждый «жизненный мир» заставляет человека строить свое повседневное общение с другими людьми не по императивам социально-классовой, групповой принадлежности, а по своеобразию личностного менталитета.

Автономный в социально-структурном отношении человек все-таки обретает связь с социальным целым, но связь, действующую по каким-то особым принципам. Понять эту связь, видимо, можно, исследуя механизмы согласования и взаимодействия «жизненных миров». На границах этих миров возможны конфликты, столкновения по любым основаниям – этническим, политическим, нравственным, за которыми уже далеко не всегда стоят социальные, классовые и т. п. интересы, а весьма часто – несовместимость ценностей, менталитетов. Отсюда и растущий интерес к феноменологическому стилю социального познания, выросшему из критики

объективирующих методов, эксплицитно представленных в натурализме, но имплицитно присутствующих и в теориях, относимых к культур-центристской парадигме.

Для «феноменологических» теорий характерна такая формулировка закономерностей в области наблюдаемых физических явлений, в которой не делается попытка свести описываемые связи к лежащим в их основе общим законам природы, через которые они могли бы быть поняты [12].

Существует два рода феноменологических теорий: 1) теории первого рода используют главным образом формальные связи, например теория Птолемея использовала чисто формальные возможности представлять периодические явления через ряды Фурье; 2) теории второго рода дают качественные формулировки того часто еще неизвестного, что обозначают через сознательно неопределенное выражение – «физическая сущность», например феноменологическая термодинамика XIX века, опиравшаяся на понятие «энтропии».

В расширении возможностей применения формальных методов исследования существенно важную роль играют компьютеры, позволяющие автоматизировать дедуктивные построения, увеличить производительность интеллектуального труда.

Для того чтобы играть конструктивную роль в постиндустриальном мире, социальное познание должно умело сочетать инженерно-технократический подход с герменевтическими интенциями, т. е. пристально глядеться в неизведанные глубины самоопределяющейся человеческой духовности. «Гибкие» методы социального познания возникают тогда, когда оно встречается с объектами, не поддающимися формализации, или тогда, когда становится ясным, что формализованное описание объекта лишено как теоретического, так и практического смысла. Превращение сознания вообще и индивидуального сознания в частности в определяющий фактор общественной жизни объективно ведет к поиску и широкому использованию таких средств исследования, которые не связаны с дальнейшим усилением формализации, квалификации, математизации, алгоритмизации и т. п. методов. С описания среднестатистических тенденций духовной жизни и со сколь угодно изощренного оперирования ее формализованными характеристиками акцент переносится на проникно-

вание в феноменологические глубины сознания, на погружение в «жизненные миры» и ментальные структуры повседневности. Необходимые для этого методологические подходы и соответствующие им методики в течение вот уже полутора столетий накапливались в социальном познании, однако не столько в качестве практически востребуемых познавательных инструментов, сколько в качестве «духовного сопротивления» технократическому мировоззрению индустриализма. Среди них, например, герменевтический подход и понимание как один из центральных его моментов.

Помимо герменевтики особое значение в постнеклассической науке приобретает биографический метод, известный с начала века, но тем не менее чрезвычайно редко применяемый сегодня. Биографический метод, построенный на изучении дневников, личной переписки, автобиографий, мемуаров, исповедей, на интимных интервью, служит более глубокому уяснению и осмыслению субъективных смыслов, мотивов, интенций, ценностных оснований человеческого поведения. Попытки формализовать подобную информацию с помощью контент-анализа пока особых успехов не принесли. Зато герменевтические процедуры позволяют превратить биографический метод в важнейшее средство реконструкции и анализа духовных состояний современного общества [13].

В свете постнеклассического подхода человеческие ценности перестают быть только объектом научного анализа, но сами превращаются в основу исследовательских программ, в методологическую предпосылку изучения многих важных аспектов современной социальной реальности. Так, ряд структурных нарушений и кризисных состояний социальной жизни могут быть адекватно исследованы и правильно поняты при помощи метода ценностного осмысления природы и характера конкретных деструкций [14].

Применение «гибких» методов сближает научное социальное познание с различными вненаучными его формами. Уже сейчас нередки ситуации, когда работы писателей, публицистов, критиков, журналистов, кинематографистов более точно и глубоко вскрывают сущность того, что происходит вокруг нас и с нами в современном социальном мире. Возникает сложнейшая методологическая проблема соотношения «жестких» и «гибких» методов, научных и вненаучных

подходов, использования в целях социального познания таких средств, как социально-гуманитарные экспертизы и диагностики, ситуационные анализы, ролевые и имитационные игры. В связи со сказанным заслуживает внимания метод исследования конфликта «богатых» и «бедных», проведенного в 1991 году сектором методологии социального познания Института философии РАН в форме, получившей название «социальный театр». Две группы философов, политологов, экономистов, психологов и других представителей социальной науки разделились на «богатых» и «бедных» и персонифицировали эти статусы в различных, свободно выбранных ролях. Проигрывание ролей без предварительно заданного сценария, по мере выдвижения ведущим конфликтогенных проблем, дало впечатляющий для наблюдателей (в числе которых были и профессиональные конфликтологи) эвристический эффект, открыло множество новых аспектов фундаментального социального противоречия. По сути, произошло моделирование взаимодействия двух «жизненных миров», позволившее нащупать точки их ценностного взаимопроникновения и возможного согласия.

Подводя итог вышесказанному, отметим следующее:

– Методы исследования являются наиболее динамичным компонентом философской науки, который движет ее вперед. При большом количестве методов исследования возникает проблема выбора наиболее эффективных. Следовательно, методы заменяемы, их можно улучшить, но при этом они остаются в рамках методологии науки.

– Одной из возможных причин системного кризиса естествознания является кризис его «инструментальной» базы – математики, это может быть связано как с исчерпанием «математического обеспечения познания», так и с количественной безмерностью его прикладного аспекта как частным проявлением общей тенденции «перетекания» творческого интеллекта цивилизации в виртуальную реальность информационной системы.

– Современное знание любого социального объекта представлено в ценностном пространстве смыслов, координатами которого выступают для каждого конкретного случая специально устанавливаемые значения параметров объективной реальности.

– Мнение в ряду субъективных оснований истинности философского суждения занимает одно из видных мест, поскольку не случайно. Мнение есть сознательное признание чего-либо истинным по недостаточным основаниям как со стороны субъекта, так и объекта мнения. Это значит, что мнение само нуждается в проверке – подтверждении фактами или обосновании познавательных действий и логики мышления самого субъекта.

– Развитие философской методологии социального познания является настоящей необходимостью в связи с интенсивным ростом обществознания, расширением сфер его использования в практике управления общественными процессами. Именно от методологии социального познания во многом зависит осмысленность целей исследований, правильность, получаемых в их постановке, теоретических выводов.

Список литературы

1. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1955–1969.
2. Spencer G. The Principles of sociology. L., 1986.
3. Вебер М. Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – 804 с.
4. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. – М., 1991.
5. Sumner, W. Folkways, L., 1958.
6. Benedict R. Patterns of Culture. Boston, 1934.
7. Festinger L. A theory of social comparison processes // Human Relations. – 1954. – № 1. – P. 117-140.
8. Смелзер Н. Дж. О компаративном анализе, междисциплинарности и интернационализации в социологии // Социол. исслед. – 2004. – № 11.
9. Moscovici S., Lage E. Studies in Social Influence: Majority versus Minority Influence in a Group // Europ. J. of Soc. Psych. 1976. No 6. P. 149-174.
10. Tajfel H. Individuals and groups in social psychology // British Journal of social and clinical psychology. 1979. Vol. 18.
11. Донцов А. И. Концепция «социальных представлений» в современной французской психологии / А. И. Донцов, Т. П. Емельянова. – М., 1987.

12. Гейзенберг В. Роль феноменологических теорий в системе теоретической физики // УФН. – 1967. – Т. 91. – Вып. 4. – С. 732.
13. Morra G. *Ermeneutica e sociologia*. Roma, 1991, pp. 16-20.
14. Моин В. Б. Две стратегии измерения // Социологическое исследование. – 1989. – № 6.
15. Kohiberg L. E. (Ed.). *Essays on Moral Development*. San Francisco, 1984. V. 1, 2.
16. Шульц В. Л. Методология социального познания А. Шютца // Вопросы философии. – 2008. – № 1. – С. 152-162.
17. Грязнова Е. В. Методы познания и категории философии науки // Современное образование. – 2014. – № 3. – С. 49-68.
18. Anderson S. *The Arts and Humanities and e-Science: Scoping Survey Report and Findings*. 2007. – 371 p.
19. Hallinan M. T. *The sociological study of social change*. / M.T. Hallinan // *Presidential Adress // American Sociological Review*. 1997. – Vol. 62, № 1. – P. 1-11.
20. Turner J. *Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behavior // European Journal of Social Psychology*. – 1975. – № 5. – P 5-34.

P. V. Korchagin*

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

DEVELOPMENT OF METHODOLOGY OF SOCIAL COGNITION IN THE MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES

Keywords: social cognition, social comparison, social cohesion, comparative analysis, the problem of identity.

The relevance of studying social cognition methods is due to several reasons, the most important of which is the need to understand and clarify their essence, specific features and prospects of development in modern conditions. It is obvious that the current post-nonclassical stage of science development brought certain adjustments, while globalization processes and the third information revolution made us reconsider some of the established positions of social epistemology. In recent years, the flow of publications devoted to general philosophical, methodological, practical problems of social cognition was slowly increasing, which largely contributed to the choice of research direction.

Social comparison is a necessary element of everyday life and normal behavior of individuals, an integral ideological component of the society and specific social communities. It is the basis of many phenomena and processes taking place at the level of everyday and theoretical consciousness. The nature, content and direction of social comparison determine the social mood and social well-being of large groups of people, their aspirations, their expectations and hopes. Peculiarities of using this scientific method resulted in certain conclusions, made by representatives of different sectors of social and humanitarian knowledge.

This study used also theoretical material of several areas of research. Among them are works, related to the problems of social cognition, researches on the problems of unity and integrity of the cognition methodology of social development, as well as modern researches on issues related to social comparison.

The important role of the comparative method in the development of science is underlined in the works of K. Marx and F. Engels. Already in «The German Ideology» founders of Marxism clearly distinguished basic comparison and scientific methods, in which «comparison acquires universal character». Later, in the analysis of the History of Science, Engels considers the use of comparative method as one of the most important preconditions for the formation of evolution theory in biology and dialectical view on the society as a whole.

УДК 339.9

Н. Н. Смагина***Смагина Наталья Николаевна, аспирантка**Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону*

nata.dstu@yandex.ru

К ВОПРОСУ О МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Ключевые слова: бизнес-взаимодействие, бизнес-коммуникации, кризис мирохозяйственных связей, российский сектор международного бизнес-взаимодействия.

Рассматриваются тенденции и перспективы России как субъекта международного бизнес-взаимодействия в условиях кризиса мирохозяйственных связей. Необходимость непрерывного взаимодействия бизнеса и государства, увеличение бизнес-контактов на мировом и национальном уровне сформировали новые векторы структурной трансформации мировой экономики. Вопросы влияния факторов, определяющих тенденции переформатирования международных экономических отношений в контексте совершенствования и повышения эффективности бизнес-коммуникаций, являются актуальными для современной системы мировой экономики. Возрастающая потребность проведения комплексных исследований генезиса МІСЕ-индустрии как элемента мировой системы делового общения, определения ее роли в мировой экономике и процессе интернационализации как фактора глобализации форм внешнеэкономической деятельности и влияния на изменения международных бизнес-коммуникаций определили актуальность темы настоящего исследования. Вектор развития мировой экономики на современном этапе трансформировался в сторону расширения и усиления влияния международной торговли услугами. Во многих странах происходит увеличение объемов производства услуг и их доли в структуре ВВП, в свою очередь, численность занятых в секторе услуг возрастает с каждым годом, что доказывает рост числа международных и национальных компаний, действующих в производстве услуг. Тенденция увеличения доли доходов от сферы услуг в структуре ВВП обозначилась в некоторых странах уже в 1960–1970-е гг. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, эта доля составляет около 68% мирового ВВП. Автором сделан вывод о наличии серьезных потенциальных возможностей для развития российского сектора международного бизнес-взаимодействия. Речь идет о партнерстве с такими акторами, как «большарианские» страны Латинской Америки, государства Юго-Восточной Азии и члены БРИКС.

В условиях серьезнейшего кризиса международных экономических отношений России приходится искать новое место в системе мирохозяйственных связей из-за конфронтации с рядом недавних партнеров. Подобный опыт у нашей страны уже был в советский период. У обеих ситуаций – тогдашней и нынешней – есть как сходства, так и различия. Тогда отношения с государствами СЭВ и развивающимися странами Азии, Африки и Латинской Америки, реально или декларативно избравшими социалистическую ориентацию, в огромной степени базировались на идеологической платформе; данный факт, в частности, обуславливал зачастую

безвозмездную советскую помощь союзникам [13]. При этом с капиталистическими странами, в первую очередь с ФРГ, Францией и Италией, также существовали крепкие насыщенные деловые связи, а идеологическая рознь им в некоторой степени даже помогала.

Сейчас роли на мировой арене глобальных экономических отношений поменялись и перемешались: с ЕС и США, при всех разногласиях и противоречиях, Россия плюс минус принадлежит к одной, буржуазно-капиталистической формации. Китай же, Вьетнам и латиноамериканские страны «большарианского социализма», то есть госу-

дарства, интенсификация партнерства с которыми сейчас наиболее уместна, имеют политические и социально-экономические порядки, в немалой степени отличные от российских интересов внешнеполитических взглядов [15]. Впрочем, водораздел сейчас по большей части происходит не по рубежу «социализм – капитализм», более важным является принятие или непринятие западно-центричной модели мироустройства. Страны, прохладно или хотя бы нейтрально воспринимающие такую модель, – наши естественные партнеры. С ними можно строить отношения, фундаментом которых будет здоровый симбиоз прагматики и общности воззрений на мир. Особое же внимание, как нам кажется, нужно уделить сектору бизнес-взаимодействия и бизнес-коммуникаций.

Вопросы влияния факторов, определяющих тенденции реформирования международных экономических отношений в контексте совершенствования и повышения эффективности бизнес-коммуникаций, являются актуальными для современной системы мировой экономики, каждый из факторов заслуживает отдельного наблюдения и исследования.

Деловые поездки представителей капитран в СССР, как на разного рода отраслевые международные выставки, так и по вопросам совместных предприятий и проектов, были стабильным явлением. Можно вспомнить строительство ВАЗа в Тольятти в партнерстве с итальянским концерном ФИАТ, участие США в индустриализации 20–30-х годов, послевоенное сотрудничество с Финляндией. Американский миллионер Арманд Хаммер и вовсе был очень частым и весьма желанным гостем в Москве. Казалось, после распада СССР количество и качество такого рода связей увеличится многократно. Однако какого-то глобального прорыва не произошло.

Общее количество деловых поездок в Россию заметно увеличилось, в том числе и в связи с подготовкой и проведением спортивных мероприятий международного масштаба (Универсиада в Казани, Зимние Олимпийские игры в Сочи, грядущий ЧМ по футболу), но это увеличение не того уровня, на который можно было бы рассчитывать. К тому же рост контактов с Западом происходил на фоне ослабления их с Востоком и Югом. В результате к началу нынешнего кризиса в складывающемся из разных показателей рей-

тинге активности бизнес-коммуникаций Россия занимала не слишком подобающую ей позицию.

По данным Международной ассоциации конгрессов и конференций (ИССА), по количеству проведенных деловых мероприятий за 2013 год Россия занимала 40-е место, уступая таким странам, как Польша, Ирландия, Венгрия, Таиланд и Колумбия [6]. Нужно ли говорить, что наша страна имеет не только все социально-экономические и инфраструктурные предпосылки, чтобы занимать лидирующие позиции в данном сегменте – она обладает еще и громадным потенциалом в сфере развлечений и культурно-исторического наследия, это позволяет обеспечивать участникам конгрессов, выставок, деловых поездок и других мероприятий подобного рода отличную сопутствующую программу, что также относится к числу очень важных факторов.

Обострение международной обстановки год назад привело к регрессу и без того не самых впечатляющих показателей. Скажем, поток туристов, посещающих Москву с деловыми целями, сократился на 10-15% [2]. В марте 2015 года были обнародованы данные, согласно которым российские авиакомпании отказались в общей сложности от 71 международного авиамаршрута. Само по себе, безусловно, это не позитивное явление, но это повод – и мы возвращаемся к тому, о чем писали в самом начале статьи, – свежим взглядом взглянуть на прежних партнеров и заодно найти новых.

Китай, Вьетнам и Латинскую Америку мы уже упомянули. Недавний латиноамериканский визит главы отечественного МИД Сергея Лаврова подтвердил все более возрастающую, без преувеличения стратегическую значимость этого региона для России. Относительно КНР информации к размышлению и достойных внимания новостей тоже более чем достаточно, отметим, например, что Торгово-промышленная палата Шанхая признала деловое сотрудничество с Россией одним из своих ключевых приоритетов [10, с. 263].

Отметим еще одну представляющую для нас несомненный интерес группу стран Юго-Восточной Азии, а именно так называемых «азиатских тигров». Речь, в частности, о Сингапуре и Южной Корее [9]. Эти страны входят в мировую капиталистическую систему и связаны партнерскими отношениями с Западом (Южная Корея еще и военный союз-

ник США), однако украинская проблематика имеет для них второстепенное, периферийное значение, и ссориться с Москвой по вопросу, мало затрагивающему их интересы, они не намерены. Оба «тигра» год назад проголосовали в ООН за резолюцию, осуждающую действия России, однако присоединяться к евроамериканской санкционной кампании отказались. Более того, они и сами видят перспективы, которые открывает перед ними вызванное кризисом международное переформатирование. Пример из числа последних – южнокорейская Lotte Group приняла решение открыть пятизвездочный отель в Санкт-Петербурге и удвоить мощности своей кондитерской фабрики в Калужской области [3].

Возвращаясь к более широкому общеазиатскому контексту, мы хотели бы подчеркнуть важность – особенно в нынешних условиях – позиционирования России как участника не только и не столько европейских, сколько азиатских международных бизнес-коммуникаций. Крупнейшие города Дальневосточного федерального округа и примыкающих к нему сибирских территорий в потенциале и реальности имеют достаточные возможности для проведения континентальных деловых мероприятий и реализации проектов любого уровня и масштаба [4, с. 128].

Хотелось бы отдельно упомянуть и крымский фактор, но уже не как причину кризиса, а как одно из окон открытых возможностей. Компании из стран, не участвующих в санкционной политике против России либо максимально дистанцирующихся от нее, проявляют большой интерес к полуострову. В частности, речь о все том же Китае и Турции. Крым интересен им как рынок, с одной стороны, перспективный в самых разных сегментах, с другой – свободный сейчас от конкуренции со стороны компаний из ЕС, США и ТНК. С 1 января 2015 года в Крымском федеральном округе вступил в действие особый правовой режим, связанный с появлением на этой территории свободной экономической зоны [2]. В связи с этим отмечено повышение активности на полуострове представителей коммерческих структур упомянутых выше стран.

Как мы видим, устраняя одни возможности, кризис в то же время дает России шанс на другие, нередко более заманчивые, чем прежние. Остается только грамотно вос-

пользоваться ими, обеспечив переход из категории шансов в реальность.

Одними из первых мероприятий, отразивших новые веяния в сфере международного бизнес-взаимодействия, стали Московская международная туристическая выставка «МИТТ-2015», Российский Форум Индустрии Встреч – 2015 и Московский Форум Ассоциации корпоративных управляющих деловыми поездками (АСТЕ) [10].

В Центральном выставочном комплексе «Экспоцентр» с 18 по 21 марта прошла 22-я Московская международная выставка МИТТ/Путешествия и туризм, которая собрала 1 852 участника из 192 стран и регионов мира. За 4 дня на выставке побывали 32 162 уникальных посетителя, из которых 76% – представители турбизнеса из 75 регионов России и 102 иностранных государств [2].

Заместитель министра культуры РФ Алла Манилова во время церемонии открытия МИТТ-2015 обратила особое внимание на то, что Российская Федерация принимает участие в выставке не только в качестве площадки для ее проведения.

Свыше 30 российских регионов и около 500 компаний из России здесь представляют свои услуги и возможности; МИТТ является важнейшей площадкой для коммуникаций и интеграции России в сфере туризма. Несмотря на то, что в этом году количество экспонентов и гостей МИТТ/Путешествия и туризм несколько сократилось (в прошлом году выставка собрала 2056 компаний-экспонентов и 37 436 посетителей), участники все же отметили высокую деловую активность и огромное число новых контактов.

Согласно официальной позиции Государственной Думы в лице заместителя председателя Комитета по культуре Государственной Думы РФ Елены Драпеко необходимо обеспечивать политическую поддержку для нашего сотрудничества. Здесь наша задача состоит в укреплении международного партнерства и дружбы между государствами, чтобы политические разногласия не мешали развитию нашего общего туристического бизнеса. Делается все возможное и для того, чтобы Россия стала тем гостеприимным местом, куда захотят приехать все больше наших дорогих гостей из разных стран [2].

Как заметил руководитель департамента национальной политики, межрегиональных связей и туризма г. Москвы Владимир Черников, все более привлекательным местом

для туризма становится и столица России – видно, как Москва меняется в лучшую сторону.

Выставка МИТТ в этом году находилась под особо пристальным вниманием: из-за непростых экономических и геополитических условий рынок туристических услуг переживает значительные трансформации. По данным Федерального агентства по туризму, в 2014 году количество российских туристов, выезжающих за рубеж, сократилось примерно на 15-20%. В то же время новые возможности открылись для внутреннего туризма в регионы России. По оценкам Ростуризма, за 2014 год количество туристов, путешествующих внутри страны, выросло на 40%, а туроператоров, занимающихся внутренними направлениями, – на 25%. В 2015 году эксперты прогнозируют рост туристического потока по России на 30-50% [1].

По утверждению начальника Управления международного сотрудничества Федерального агентства по туризму Валерия Коровкина, в этом году сложности политического, экономического характера немного изменили ситуацию. Россия стала гораздо конкурентоспособнее как продукт для других рынков. Ожидается, что приток зарубежных гостей в Россию вырастет. При этом туризм – дорога с двусторонним движением. В этом направлении общие усилия будут увеличивать поток туристов во всем мире, который в прошлом году преодолел планку в миллиард поездок.

Так как туристические возможности России становятся все более востребованными, развитию внутреннего и въездного туризма на выставке МИТТ-2015 отведи особую роль.

Второй год подряд регионом-партнером МИТТ выступил Алтайский край. Отдельное внимание было уделено туристическим возможностям Крыма.

Сфера бизнес-туризма активно развивается и в других российских регионах. «Проведение деловых мероприятий – это распространенная практика в Иркутске, – отметила Наталья Котельникова, специалист Информационно-туристской службы Иркутска. – Иркутск как крупный транспортно-логистический узел Сибири располагает современными конференц-залами и площадками различного уровня».

Широкие МICE-возможности имеются и в Республике Карелия. Так, по словам руководителя службы туристических и экскур-

сионных услуг государственного историко-архитектурного и этнографического музея-заповедника «Кижи» Оксаны Хильчук, на острове регулярно проводятся корпоративные мероприятия.

Страной-партнером МИТТ в 2015 году выступила Мексика, на стенде которой были представлены все туристические возможности страны. Впервые на выставке продемонстрировали свой туристический потенциал экзотические Мьянма, Бахрейн и Йемен. На МИТТ-2015 почти вдвое увеличилось турецкое присутствие. Активизировалась Греция: впервые большим отдельным стендом был представлен остров Крит.

В этом году одним из спонсоров выставки стал итальянский регион Венето. «Это один из наиболее важных регионов Италии, – считает глава Регионального отдела туризма региона Венето Марино Финоцци. – Наиболее интересный город – это Венеция». Однако в условиях падения спроса на зарубежные поездки развитие внутреннего туризма набирает планомерные результаты и обороты [10, с. 268].

Ежегодный московский Форум Ассоциации корпоративных управляющих деловыми поездками (АСТЕ) состоялся 20 марта 2015 года. В этом году темой образовательной программы стала «Бизнес-тревел в эпоху меняющейся геополитической и экономической среды». Форум АБТ-АСТЕ собрал ведущих российских и зарубежных экспертов, корпоративных покупателей и поставщиков услуг бизнес-туризма и стал площадкой для обсуждения самых актуальных вопросов индустрии [8].

Лозунгом форума стало направление «эпоха перемен» – это всегда дополнительный стимул мобилизоваться, положиться на опыт и интуицию, использовать лучшие мировые практики и расширить профессиональный кругозор.

Московский Форум Ассоциации корпоративных управляющих деловыми поездками АСТЕ – это не только ведущая образовательная площадка, но и традиционное место встречи профессионалов российской индустрии делового туризма, где устанавливаются деловые связи как с поставщиками бизнес-тревел-услуг, так и корпоративными покупателями.

Одним из наиболее перспективных, но институционально не упорядоченных с точки зрения международного бизнес-взаимодей-

ствия российских регионов является Ростовская область. В ближайшие годы значимость и потенциал этого региона, несомненно, возрастут. Причины – как общий рост темпов развития Донского региона, так, в частности, и приближающийся чемпионат мира по футболу 2018 г., один из пунктов проведения которого – Ростов-на-Дону. В рамках подготовки к мировому футбольному первенству в Ростовской агломерации будет открыт инфраструктурный проект – международной аэропортовый комплекс. В связи с этим еще более увеличится значимость города как транспортных ворот Юга России. В свете этого Ростовская область приобретает особую привлекательность для инвестиций и инфраструктурно-инновационных проектов. В частности, одним из объектов инфраструктурных инвестиций является новый аэропортовый комплекс, который будет построен к ЧМ-2018.

Ростов-на-Дону – один из самых динамично развивающихся регионов России. В 2018 году здесь, как и в нескольких других городах, пройдут матчи чемпионата мира по футболу. В инфраструктуру региона будет инвестировано около 100 млрд рублей. Как будет называться новая воздушная гавань, еще официально не определено, но объект должны ввести в строй к 2018 году, когда Ростов-на-Дону примет участников и гостей чемпионата мира по футболу.

Пока предложение по официальному наименованию (неймингу) губернатора Ростовской области не принято, строящийся международный аэропорт называют Южный. Этот мегапроект власти региона развивают при поддержке федерального бюджета. Новая воздушная гавань заменит старый аэропорт, исчерпавший ресурсы развития и находящийся в пределах городской черты. Современный хаб сможет обслуживать до 8 млн человек в год. Массированные инвестиции, безусловно, положительно скажутся на деловой активности края. Одним из промежуточных результатов можно считать включение Ростова-на-Дону в рейтинг качества городской среды РФ, в котором город занял пятое место. Независимый список журнала «Форбс», однако, поместил регион лишь на 27-ю из 30 возможных позиций в рейтинге лучших городов для ведения бизнеса. Кадровый потенциал и доступность финансовых ресурсов оцениваются довольно высоко (11-е

и 9-е места), но качество инфраструктуры остается желать лучшего (28-е место) [7].

По мнению экспертов, инвестиции в строительство новых объектов позволят фактически с нуля создать современную инфраструктуру и стимулировать деловую активность в регионе, где, если иметь в виду ростовскую агломерацию, проживают более 2 млн человек [7]. Инвестиционный климат региона считается благоприятным. Сейчас власти Ростова-на-Дону отмечают рост популярности делового и международного туризма и намерены улучшать имидж региона.

Агентство инвестиционного развития Ростовской области обещает к концу 2015 году привлечь в местную экономику не менее \$1,5 млрд. Возможно, сфера услуг и туризм в ближайшее время станут одними из самых динамично развивающихся направлений. Согласно требованиям FIFA к 2018 году должна быть создана в том числе и современная гостиничная инфраструктура. Запланировано строительство восьми 4- и 5-звездочных гостиниц с совокупным номерным фондом более 2 тыс. мест. Инвесторами выступают международные операторы: Hyatt, Sheraton, Kempinski, Marriott Courtyard и др. На улучшение имиджа региона и популяризацию Дона как дестинации, привлекательной для туристов, до 2020 года запланировано потратить 215 млн руб. С 2013-го в Ростове-на-Дону действует подразделение Центра международной торговли – крупнейшей организации, оказывающей поддержку развитию бизнеса. ЦМТ содействует интеграции края в мировую торговлю, помогает предпринимателям и привлекает иностранные инвестиции [7].

Вне контекста проведения ЧМ-2018 Ростов-на-Дону является важной площадкой для проведения встреч международного уровня и построения гармоничных международных бизнес-коммуникаций и эффективного бизнес-взаимодействия.

В Ростове-на-Дону ежегодно организуются крупнейшие выставки. Экспозиция «СТИМЭкспо» представляет строительные технологии и материалы, а также инженерные решения, выставка «Шарм» посвящена новинкам косметической продукции, на традиционной выставке HoReCa Don экспонируются оборудование для ресторанного бизнеса, мебель и дизайнерские решения для оформления отелей, торговое оснащение, эксклюзивные продукты и напитки, клининго-

вый инвентарь и другие товары для туристической индустрии. А выставка «Ростов гостеприимный» ориентирована на специалистов и представителей оптовой и розничной торговли.

В 2014 году на Петербургском международном экономическом форуме правительство Ростовской области и Центр международной торговли Москвы заключили соглашение о сотрудничестве. В подписании документа приняли участие президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катырин и президент ГП «РЕСТЭК» Сергей Трофимов.

В Ростовской области регулярно проводятся деловые мероприятия при участии Торгово-промышленной палаты России. Вышеуказанное соглашение о сотрудничестве в сфере взаимодействия, в том числе и международного, предоставят региону новые возможности. Достигнутыми договоренностями доволен и глава региона губернатор Ростовской области Василий Голубев. По его мнению, благодаря соглашению удастся выстроить работу регионального центра, ко-

торый сможет ежегодно проводить форумы и деловые мероприятия. Сотрудничество с ЦМТ и ТПП соответствует принятой стратегии развития Донского края. Это будет способствовать включению предпринимателей региона в совместную работу как с российскими участниками бизнеса, так и с зарубежными партнерами в сфере взаимодействия и обмена опытом по направлениям развития региональной и национальной экономики.

Проведя всесторонний анализ сложившейся ситуации в сфере международного бизнес-взаимодействия и роли России как субъекта данного направления развития мировой экономики, автор приходит к выводу, что потенциальные возможности, открывающиеся в условиях кризиса международных отношений, не уступают и даже превышают возможности, утраченные по той же причине. Автор статьи утверждает во мнении об особой роли в процессе переустройства современных мирохозяйственных связей России и российских регионов как участника международного делового общения.

Список литературы

1. Дюмулен И. И. Международная торговля. Экономика, политика, практика. – М. : ВАВТ, 2010. – С. 363.
2. Рашбам Е. На российском форуме индустрии встреч возможности для профессионального образования и общения будут подстерегать буквально на каждом шагу. – 12 Марта 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://buyingbusinesstravel.com.ru/interview/evgeniyarashbam-na-rossiyskom-forume-industrii-vstrech-vozmozhnosti-dlya-professionalnogo-obrazovan/> (дата обращения: 15.03.2015).
3. Шмелева Е. В 2015 году в Крыму установят свободную экономическую зону. – 02.12.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/02/krym.html> (дата обращения: 15.03.2015).
4. Скрынник И. Корейская Lotte Group до 2018 г. инвестирует в Россию \$500 млн. – 19.02.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/02/19/500-mln-v-pechene-i-oteli> (дата обращения: 15.03.2015).
5. Электронный журнал Buying Business Travel Russia. 30.07.2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.buyingbusinesstravel.com.ru/news/travel-management/2436-gbta-top-15-stran-s-samymi-bolshimi-raskhodami-na-delovye-poezdki/?sphrase_id=5446 (дата обращения: 10.09.2014).
6. Электронный журнал Buying Business Travel Russia. 23.07.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.buyingbusinesstravel.com.ru/news/accomodation/2413-rossiya-lider-pomernomu-fondu-gostinits-v-vostochnoy-evrope/?sphrase_id=5446 (дата обращения: 10.03.2015).
7. ExpobusinessReview. Дон – полная чаша. – 3 октября 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expobusinessreview.ru/v-Rosii-i-mire/Rossiya-i-mir/Rossiya-i-mir_1038.html (дата обращения: 15.03.2015).
8. ICCA. The International Association Meetings Market. Statistics Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iccaworld.com/newsarchives/archivedetails.cfm?id=4360> (дата обращения: 15.03.2015).
9. ICCA 2014 statistics released: Paris remains number one city, USA top country. 11 May 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iccaworld.com/npps/story.cfm?npage=4852#sthash.zVmXlGgo.dpuf> (дата обращения: 11.05.2015).

10. Morozova N. The impact of internationalization on the business tourism in the regions of Russia: challenges and opportunities in the beginning of XXI century // Chorzowskie Studia Polityczne. 2013, No. 6. P. 261-269.
11. Rafat Ali, Skift. The 25 Most Visited International Cities By Business Travelers. Business Travel Destination [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skift.com/2013/07/30/the-25-most-visited-international-cities-by-business-travelers/> (дата обращения: 03.04.2015).
12. The Travel and Tourism Competitiveness Report 2013. Reducing Barriers to Economic Growth and Job Growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2013/> (дата обращения: 24.04.2015).
13. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dtx4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/annual_report_2014.pdf (дата обращения: 01.10.2014).
14. UNWTO World Tourism Organization. Global Report on City Tourism. AM Reports: Volume six. – 2012. – 53 p.
15. UNWTO Tourism Highlights, Edition 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dtx4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights13_en_hr_0.pdf (дата обращения: 24.04.2015).
16. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition URL: http://dtx4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/annual_report_2014.pdf (дата обращения: 24.04.2015).
17. UNWTO World Tourism Barometer. Advanced release. January. 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [UNWTO_Barom11_advance_january_en.pdf](http://unwto.org/Barometer/Advanced%20release/January%202011) (дата обращения: 08.04.2014).
18. Vrodjak I., Bukvic I. New management practice in the hotel business – the case of the hotel excelsior // Management. 2004. Vol. 9, № 1. P. 93-112.
19. Weber K. & Chon K. (2002) Convention tourism. International research and industry perspectives, The Haworth Hospitality Press, New York, 2002, 143 p.
20. Weber K. & Ladkin A. (2004) Trends Affecting the Convention Industry in the 21st Century, Journal of Convention & Event Tourism, 6 (4), P. 47-63.

N. N. Smagina*

**Smagina Natalya, postgraduate
of Don State Technical University, Rostov-on-Don
nata.dstu@yandex.ru*

INTERNATIONAL BUSINESS INTERACTION IN CRISIS CONDITIONS OF MODERN WORLD ECONOMIC RELATIONS

Keywords: business interaction, business communication, crisis of global economic relations, Russian sector of international business interaction.

The article considers tendencies and prospects of Russia as the subject of international business cooperation in conditions of crisis of world economic relations. The need for continuous interaction between business and the State, increasing number of business contacts at the global and national levels formed new vectors of structural transformation of the global economy. The impact of factors, determining the trend of reformatting the international economic relations in the context of improving the efficiency of business communications, is relevant to the modern system of world economy. Increasing demand for comprehensive studies of the genesis of the MICE-industry as part of a world system of business communication, the definition of its role in the world economy and the process of internationalization as a factor of globalization of forms of foreign economic activity and the impact on changes in the international business communications determined the relevance of this study. The vector of the global economy at the present stage was transformed in the direction of expanding and strengthening the impact of international service trade. In many countries, there is an increase in production of services and their share in the GDP, therefore, employment in the service sector is increasing every year, which proves the growing number of national and international companies involved in the production of services. The trend of increasing share of revenues from the service sector in the

GDP was indicated in some countries already in the 1960-1970-ies. Currently, the World Bank estimates, that this share is about 68% of world GDP. The author concluded that there is a serious potential for development of the Russian sector of the international business cooperation. We consider partnership with such actors as «Bolivarian» countries of Latin America, the countries of South-East Asia and the members of the BRICS.

© Смагина Н. Н., 2015

УДК 316.4

Т. Н. Иванова*

**Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
IvanovaT2005@tltsu.ru*

И. Н. Одарич*

**Одарич Ирина Николаевна, аспирантка
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
odarich28@gmail.com*

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГОТОВНОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Ключевые слова: молодежь, вуз, потенциал, деятельность, образование, регион, статус, профессия, конструирование, технологии, мобильность, труд, рынок, модель, безработица, работодатель, деятельность, вуз.

Анализируется готовность выпускников вузов к профессиональной деятельности. Рассматривается система классификаций показателей Т. Ю. Семеновой, а также типологизация уровня подготовленности к конкретному виду профессиональной деятельности выпускников вузов. Актуальность проблемы социальной и трудовой мобильности молодежи как социально-экономического явления (проблемы перемещения, безработицы, несоответствия уровня квалификации выпускников требованиям работодателей, «модные» профессии и отрасли с низкой оплатой труда, широкого масштаба применения труда молодежи в неблагоприятных условиях и др.) инициирует развитие исследований в этой области и разработку новых форм практической деятельности. Речь идет об адаптации социологической программы исследования уровня готовности выпускников к профессиональной деятельности и разработке соответствующих инновационных механизмов конструирования их социальной и трудовой мобильности как важнейших элементов активной политики занятости молодежи. Для решения поставленных задач необходимо определить уровни профессиональной готовности выпускников вузов. С этой целью на основании проведенной теоретической и эмпирической интерпретации понятия «уровень готовности личности к профессиональной деятельности» используется показатель профессиональной готовности Т. Ю. Семеновой.

Реализация социально-экономических технологий конструирования региональной концептуальной модели социально-трудовой мобильности молодежи возможна в различных профессиональных сферах [1]. Поскольку в рамках исследований поставленной проблемы наиболее важным фактором является социально-трудовая мобильность молодежи на рынке труда, то целесообразно проанализировать социально-трудовой потенциал представителей данной социально-возрастной группы. Под социально-трудовым потенциалом мы понимаем движущие силы молодежи и социально-экономической среды, дающие импульс, а, следовательно, в плане исследуемой проблемы – дающие импульс процессам конструирования модели социально-трудовой мобильности молодежи на рынке труда.

Инновационные механизмы конструирования социально-трудовой мобильности на рынке труда рассматриваются на примере молодежи [4] как наиболее уязвимой социально-демографической группы в условиях современной России.

Актуальность проблемы социальной и трудовой мобильности молодежи как социально-экономического явления (проблемы перемещения, безработицы, несоответствия уровня квалификации выпускников требованиям работодателей, «модные» профессии и отрасли с низкой оплатой труда, широкого масштаба применения труда молодежи в неблагоприятных условиях и др.) инициирует развитие исследований в этой области и разработку новых форм практической деятельности. Речь идет о адаптации социологической программы исследо-

вания уровня готовности выпускников к профессиональной деятельности и разработке соответствующих инновационных механизмов конструирования их социальной и трудовой мобильности как важнейших элементов активной политики занятости молодежи.

Готовность выпускников к профессиональной деятельности рассматривается по нескольким этапам: а) профессиональная деятельность до поступления в вуз; б) готовность к профессиональной деятельности в период обучения в вузе.

Развитие профессиональной готовности молодежи должно определяться следующими тенденциями: упрочение профессионального ориентирования; усиление ориентации общесоциальной и профессиональной направленности на качественное решение задач, стоящих перед современным российским обществом; профессионализация интересов студентов; повышение уровня притязаний; дальнейшее развитие коммуникативных и организаторских способностей; развитие общей культуры; повышение эмоционально-волевой устойчивости и психологической надежности; совершенствование физической подготовленности [2].

Предлагаемая в нашей работе система классификации показателей Т. Ю. Семеновой [10] выглядит следующим образом: а) объективные и субъективные характеристики деятельности социальных индивидов; б) субъект; в) деятельность; в) внутренние и внешние характеристики деятельности; г) динамичность процесса и т. д.

В нашей работе адаптированы данные показатели следующим образом. Вначале было проведено социологическое наблюдение: а) за студентами в условиях учебной и внеучебной (общественной) деятельности и за преподавателями и служащими вуза в условиях учебной деятельности, факультета, кафедр и т. п. Данные наблюдения позволили выделить предположительный набор личностных факторов и факторов внешней среды, которые могут влиять на готовность выпускника к профессиональной деятельности. Этот набор вместе с показателями сформированности готовности к профессиональной деятельности был включен в специальную анкету, по которой проводилось исследование. При обработке результатов данного исследования определялись коэффициенты корреляции между признаками – показатели влияния и признаками – критериями готов-

ности к профессиональной деятельности. Далее, в случае статистической значимости этих коэффициентов принималось решение о наличии связи данного фактора с изучаемым процессом.

Метод анализа главных компонент позволил установить два блока факторов, которые в той или иной мере влияют на процесс формирования готовности выпускников к профессиональной деятельности и имеют статистически значимые коэффициенты корреляции (при $p \leq 0,01$). Это личностные (6.419) и средовые (4.800).

Собственные значения

В блоке личностных факторов можно условно выделить ряд групп: 1) социально-демографические показатели; 2) социально-профессиональные показатели; 3) показатели социальной активности студента; 4) удовлетворенность учебой в вузе, показателями которой являются удовлетворенность: статусом обучающегося, престижем образовательного учреждения учебно-образовательным процессом, получаемой специальностью, стимулированием, содержанием, формой организации и условиями обучения.

Средовой блок, в свою очередь, можно классифицировать:

1. Показателями условий учебы являются: режим проведения учебных занятий, уровень автоматизации и компьютеризации, учебно-методическое обеспечение занятий, техническая оснащенность учебных занятий, стимулы учебы, техника безопасности.

2. Показателями содержания учебно-образовательного процесса являются: качество и уровень преподавания, отношение к предмету специализации, обоснование тематических планов и программ.

3. Показатели организации учебно-образовательного процесса, показателями которой являются: соответствие учебных планов современным требованиям, обеспеченность учебы необходимой материальной базой, форма проведения учебных занятий, методы проведения учебных занятий, выполнение расписание занятий.

4. Качество планирования, показателями которого являются: распределение учебных часов по предметам обучения, по предметам специализации, по периодам обучения.

5. Социально-психологический климат, показателями которого являются: отношения с однокурсниками, отношения с руководством, с преподавателями предметов спе-

циализации, состояние здоровья, причины поступления в образовательное учреждение [10].

Факторы внешней среды можно развести на общие и специфические.

К общим факторам относятся:

– экономическая ситуация в стране, которая определяет профессиональную структуру и потребности общества в представителях конкретных профессий;

– характер социально-политических отношений в обществе, т. е. отношений между социальными стратами, социальными группами (в том числе профессиональными) и властью;

– состояние общественного сознания, определяющее характер и степень влияния на молодежь общественного мнения, средств массовой информации и выражающееся в преобладании ориентации на определенные ценности, нормы морали, традиции (и в престиже профессий);

– социально-демографическая ситуация в стране, региональная инфраэко-структура и т. д. [10].

К личностным факторам относятся социально-демографические характеристики субъекта, его удовлетворенность трудом, профессионально-познавательная активность личности, содержание и уровень информированности о предстоящей профессиональной деятельности.

Прежде всего следует выявить основные факторы и условия, влияющие на состояние и уровень профессиональной готовности обучающегося в процессе их обучения. В связи с этим необходимо определить сущность и содержание этого процесса.

В качестве основных компонентов обучения выступают следующие:

1. Целесообразительный компонент процесса обучения, который представляет собой осознание педагогами, организаторами учебного процесса и принятия обучаемыми целей и задач обучения.

2. Мотивационно-ориентированный компонент, предполагающий осуществление мер по стимулированию у обучаемых интереса, потребности в решении задач, определяемых целями учебы.

3. Планово-содержательный компонент, который определяется учебными планами и программами по данному предмету. При этом следует учитывать, что содержание отдель-

ных занятий конкретизируется педагогом с учетом поставленных задач.

4. Деятельностно-технологический компонент, наиболее непосредственно отражающий процессуальную сущность обучения. Именно в деятельности педагогов и обучаемых, в их взаимодействии, протекающем во времени, реализуется задача приобретения необходимых профессионально важных качеств.

5. Контрольно-санкционирующий компонент, предполагающий одновременное осуществление контроля за ходом решения поставленных учебных задач со стороны педагогов и самоконтроля обучаемых за правильностью выполнения учебных операций, точностью и глубиной приобретаемых знаний, прочностью навыков и умений.

6. Результативно-итоговый компонент, выражающийся в оценке педагогами и самооценке студентами достигнутых в процессе обучения результатов, установлении их соответствия поставленным учебным задачам, выявлении причин обнаруженных отклонений, проектировании новых задач, учитывающих также и необходимость восполнения обнаруженных пробелов в подготовке [10].

Рассматривая «профессиональную ориентацию молодежи», исходим из того, что для обучающегося играет существенную роль в его будущей профессии: структура и уровень его профессиональных притязаний, оценка значимости избранного направления профессиональной подготовки.

Таким образом, для решения основных задач исследования необходимо: 1) изучить общий уровень готовности выпускников к профессиональной деятельности; 2) проанализировать степень и направленность влияния на профессиональную готовность выпускников учебно-профессиональных факторов; 3) измерить зависимость готовности выпускников к профессиональной деятельности от факторов конкретной жизненной ситуации; 4) проанализировать тесноту и связь между уровнем профессиональной готовности выпускников и личностными факторами; 5) провести сравнительный анализ уровня профессиональной готовности выпускников и уровня готовности выпускников предыдущих и последующих выпусков; 6) изучить характер и динамику изменения основных элементов профессиональной готовности молодежи в процессе их обучения.

В качестве признаков расслоения выступают признаки, коррелирующие с исследуемыми характеристиками.

Районирование совокупности необходимо в тех случаях, когда она является неоднородной с точки зрения социальных, экономических и других характеристик формирующих ее социальных объектов [10].

Процедура формирования выборочной совокупности исследования предусматривает следующий порядок действий:

- на каждой ступени отбора объекты репрезентации группируются по определенным признакам в типологические группы;

- из этих групп определенным способом выделяется один или несколько типических представителей.

Параметры и признаки выбора направления подготовки определяются целями и задачами исследования и сопряжены с его основными проблемами [7].

Объектами репрезентации на второй ступени являются курсы обучения. Группировка объектов репрезентации на второй ступени производится по следующим признакам: 1-й курс обучения; 2-й курс обучения; 3-й курс обучения; 4-й курс обучения. Объектами репрезентации на третьей ступени являются формы обучения (очное, заочное, вечернее).

Отбор единиц наблюдения в этих отобранных объектах производится методом случайных чисел [7].

В данном случае для определения объема выборки математико-статистические методы не применяются. Однако исходя из опыта ранее проводимых социологами исследований ВЦИОМ опрос 78% от общей численности студентов вуза гарантирует статистически значимые результаты. Исследователь И. Г. Кондаурова отмечает, что уровень готовности к профессиональной деятельности каждого выпускника мы понимаем как социальное духовное состояние, отличающееся от других как по степени сформированности элементов, так и по индивидуально-личностным характеристикам [6]. Уровень готовности выпускника к профессиональной деятельности не абсолютная, а относительная характеристика.

Нами использовался ряд основных методов сбора данных: анализ документов, опрос (анкетный и экспертный), метод наблюдения.

Экспертный опрос проводится с целью изучения структуры готовности выпускников к профессиональной деятельности; определить весовые значения каждого элемента, составляющего структуру профессиональной подготовки выпускника.

Анкетный опрос выпускников проводится в целях определения реального уровня их готовности к профессиональной деятельности, выявления характера и степени влияния различных социальных и личностных факторов на формирование этой готовности в процессе образования.

Стандартизированное интервьюирование респондентов проводится с целью определения их личностного и адаптационного потенциала, уровня интеллекта и структуры познавательных способностей. Исследователь Д. К. Войтюк предлагает алгоритм доказательства гипотез исследования, который включает в себя следующие шаги. Для решения первой задачи необходимо определить уровни профессиональной готовности респондентов. С этой целью на основании проведенной теоретической и эмпирической интерпретации понятия «уровень готовности личности к профессиональной деятельности» [10] Т. Ю. Семенова рассчитывает показатель профессиональной готовности респондента по следующей схеме:

1) оцифровка и ввод новых переменных по единой шкале от 0 до 1 для соответствующих вопросов анкеты;

2) опираясь на ранее проведенную интерпретацию основных понятий, структурную и факторную операционализацию, в исследовании вводится количественный показатель, характеризующий численную характеристику готовности выпускника к будущей профессиональной деятельности, как:

$$J^{ик} = \sum_{i=1}^n L_i K_i,$$

где L_i – поправочный «весовой» коэффициент, который определяется при помощи экспертного опроса, а $\sum L_i = 1$; K_i – балльная оценка выраженности совокупности факторов, определяющих структуру готовности выпускника к профессиональной деятельности.

Дисперсионный и регрессионный анализы позволили выявить основные факторы, оказывающие наибольшее влияние на исследуемый параметр. В результате выделено 5 значимых факторов, а именно: K_1 – знание требований, предъявляемых будущей рабо-

той по направлению подготовки; K_2 – уровень успеваемости; K_3 – самооценка студентом уровня подготовки в ходе учебно-образовательного процесса в сфере учебно-познавательной, научно-творческой и практико-познавательной деятельности; K_4 – дополнительное повышение своей профессиональной квалификации во внеучебное время; K_5 – убежденность в правильности выбора своего направления подготовки.

Методом экспертного опроса был выявлен и оценен вклад каждой из основных составляющих модели. Затем брался средний балл по образовательному учреждению, и высчислялось квадратичное отклонение;

3) путем сопоставления полученных значений субиндексов предрасположенности и подготовленности определяем тип профессиональной готовности респондента.

Для выявления наиболее оптимального количества уровней сформированности и готовности выпускников к профессиональной деятельности в исследовании был применен факторный метод кластерного анализа. Перед его выполнением использовались методы снижения размерности признакового пространства.

В соответствии с полученными результатами мы выделили три данных уровня.

Исследователи Б. С. Павлов и В. В. Багин предлагают следующую типологизацию уровня подготовленности к конкретному виду профессиональной деятельности выпускников [9]:

1. Высокий уровень выпускников-студентов, готовых к профессиональной дея-

тельности, отличающихся высоким уровнем подготовленности к ней.

2. Средний уровень выпускников-студентов, для которых характерен средний уровень подготовленности.

3. Низкий уровень выпускников-студентов, для которых характерен низкий уровень подготовленности.

Таким образом, данная адаптированная программа позволяет не только определить состояние и уровень профессиональной готовности выпускников, но и выявить характер и степень влияния на эту готовность основных социальных и личностных факторов, а также при проведении пролонгированного исследования оценить динамику этой готовности. Анализ результатов проведенных исследований по данной программе может стать основой многих экономических и управленческих решений по совершенствованию качества образования, что позволит оценить их эффективность и своевременно осуществлять корректировку.

Таким образом, социологическая программа исследования уровня готовности выпускников к профессиональной деятельности включает в себя концептуальные положения теоретико-методологической модели изучаемого явления, адекватно отражает их в конкретных методах исследования и позволила получить достаточно обоснованные данные по изучаемой проблематике и разработке соответствующих инновационных механизмов по формированию социально-трудового потенциала молодежи на рынке труда.

Список литературы

1. Абдрахманов М. Ш. Формирование трудового потенциала молодежи Северного региона : дис. ... канд. соц. наук. – М., 2008. – 146 с.
2. Абрамова Н. Т. Ценности образования, новые технологии и неявные формы знания // Вопросы философии. – 1998. – № 6. – С. 58-65.
3. Адам Ф., Подменик Д. Социальный капитал в европейских исследованиях // Социологические исследования. – 2010. – № 11. – С. 35-48.
4. Кижеватова В., Газетов В. Как сохранить и развить социально-трудовой потенциал российского общества // Человек и труд. – 2010. – № 7. – С. 48-50.
5. Аверьянов Л. Я. Умеем ли мы задавать вопросы. – М., 1985.
6. Кондаурова И. Г. Целенаправленное руководство профессиональной ориентацией студентов вуза на современном этапе развития системы образования. – Кемерово : Кемеровский гос. сельскохозяй. инс-т, 2008.
7. Кухно П., Подколзина Т. Работу над методикой прогнозирования потребности в кадрах надо продолжать // Человек и труд. – 2009. – № 9. – С. 48-50.
8. Нуреев Р. М. Введение в институциональный анализ. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ). Выпуск XIV. – М. : МОНФ, 2000. – С. 8.

9. Павлов Б. С., Багин В. В. Рынки труда и образовательных услуг в контексте социальной безопасности региона : науч. доклад. – Екатеринбург : Инс-т экономики УрО РАН, 2003.

10. Семенова Т. Ю. Формирование готовности выпускника вуза к профессиональной деятельности: социолого-управленческий аспект : автореф. дис. ... канд. соц. наук. – М., 2003. – 23 с.

T. N. Ivanova*

**Ivanova Tatyana, Doctor of Social Sciences, Associate Professor
of Togliatti State University, Togliatti
IvanovaT2005@tltsu.ru*

I. N. Odarich*

**Odarich Irina, graduate student
of Togliatti State University, Togliatti
odarich28@gmail.com*

PROFESSIONAL READINESS OF UNIVERSITY GRADUATES

Keywords: youth, high school, potential, activity, education, region, status, occupation, construction, technology, mobility, labor, market, model, unemployment, employer, work.

The article analyzes readiness of university graduates for professional work; considers the system of indicators of T. Yu. Semenova; studies the typology of the readiness levels of graduates for a particular type of professional activity. The importance of social and occupational mobility of young people as a socio-economic phenomenon (problems of replacement, unemployment, skills of graduates not matching the requirements of employers, «fashionable» professions and industries with low wages, wide-spread unfavorable working conditions for young people, and others) stimulates the researches in this area and the development of new forms of practice. The authors suggest adapting sociological program of studying the readiness level of graduates for professional activity, and the development of appropriate innovative mechanisms of their social and labor mobility, as important elements of active policy of youth employment. To achieve the above objectives, it is necessary to determine the level of professional readiness of graduates. To do this, on the basis of theoretical and empirical interpretation of the concept «level of readiness of individual to the professional activity» the indicator of professional readiness of T. Yu. Semenova is used.

© Иванова Т. Н., Одарич И. Н., 2015

МЕЗОУРОВЕНЬ

Региональное развитие

УДК 338.465.2

*Л. А. Абрамова**

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

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ: МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД

Ключевые слова: значимость сферы услуг, социально-экономическая эффективность, эффективность отрасли услуг.

Рост сферы услуг в нашей стране начался в 90-е годы. Она стала привлекательной для предпринимателей, так как некоторые виды деятельности, которые в нее входят, практически не требуют большого стартового капитала (например, консультационные услуги), другие в связи с их неразвитостью позволяют получать учредителям сверхприбыль (финансовые, трастовые услуги). Отметим также, что спрос на услуги растет даже при стагнации материального производства.

Место и роль сферы услуг в современном обществе, ее воздействие на все стороны его развития определяют возрастающий интерес к изучению социально-экономической эффективности сферы услуг в экономике страны (региона).

В статье произведен выбор показателей для оценки социально-экономической эффективности сферы услуг. Предложена совокупность частных и обобщающих показателей, которая отражает все стороны развития сферы услуг на всех уровнях экономики. Достоинством предлагаемой методики является то, что все расчеты базируются на данных официальной статистики.

Комплексный подход к оценке социально-экономической эффективности сферы услуг основан на использовании математического аппарата многомерного статистического анализа. Он предполагает учёт максимального количества показателей, характеризующих объект исследования.

Применение в аналитических целях предложенного инструментария к оценке социально-экономической эффективности сферы услуг России и Самарской области позволит разработать обоснованные решения по ее развитию. Это, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности управления сферой услуг и формированию эффективной структуры национальной экономики.

Сфера услуг является одной из перспективных, быстроразвивающихся отраслей экономики, основанной на знаниях. Роль сферы услуг в условиях современной экономики определяется следующими условиями: в сфере услуг постоянно создаются новые рабочие места; сфера услуг увеличивает свою долю в валовом внутреннем продукте страны; за счет сферы услуг идет сокращение времени обслуживания домашнего хозяйства, что повышает качество жизни населения [1].

Домашнее хозяйство и фирмы также требуют все больше услуг, причем более сложных и высоких по качеству. Можно выде-

лить следующие основные факторы повышения роли услуг в жизни современного домохозяйства: растущее изобилие; стремление к лучшему качеству жизни; увеличение свободного времени; урбанизация, делающая необходимыми новые виды услуг (например, обеспечение безопасности); демографические изменения, ведущие к увеличению числа детей и пожилых людей, которые нуждаются во многих услугах; социально-экономические перемены, такие как появление семей, где муж и жена работают, нехватка личного времени и т. д.; усложнение покупательского спроса, ведущее к расширению

самого набора требуемых услуг (например, по ведению личных финансовых дел); технологические изменения, повышающие качество услуг или создающие новые виды услуг (например, в области медицинского обслуживания, кабельного телевидения, получения данных по компьютерной сети) [2].

В целях практического подтверждения изложенных выше тенденций представляется необходимым изучить основные показатели, характеризующие значимость сферы услуг для социально-экономического развития России (Самарской области).

Для определения интегрального показателя значимости сферы услуг в экономике страны (региона) предлагаем произвести расчет следующих частных показателей:

1. Доля сферы услуг в формировании ВВП/ВРП (d_y). Этот показатель отражает результат производственной деятельности.

2. Доля занятых в сфере услуг от общей численности работающих в стране/регионе (d_z). Этот показатель отражает трудовой потенциал сферы услуг.

3. Доля созданных малых предприятий в сфере услуг в общем количестве созданных малых предприятий в стране/регионе (d_{mn}).

4. Доля основных фондов сферы услуг в общей стоимости основных фондов страны/региона (d_{of}).

5. Доля платных услуг в составе розничного товарооборота и платных услуг (структура потребления) страны/региона (d_{cmp}).

6. Доля выплаченного фонда оплаты труда в сфере услуг в общей сумме фонда оплаты труда в стране/регионе ($d_{фом}$).

7. Доля инвестиций в основной капитал в сфере услуг в общей сумме инвестиций в основной капитал в стране/регионе ($d_{иок}$).

Сохраняя признанные в мире подходы к оценке вклада сферы услуг, а также необходимость учета ее потенциала, степени развития рыночных отношений и повышения уровня жизни населения, роли сферы услуг в обеспечении условий жизнедеятельности, можно рассчитать интегральный показатель – коэффициент макроэкономической/ региональной трансформации сферы услуг [3].

Для его определения необходимо использовать важнейшие частные и обобщающие показатели, характеризующие сферу услуг как систему. В их составе в качестве основополагающих необходимо сохранить названные выше:

$$K_{инт} = \sqrt[7]{d_y * d_z * d_{mn} * d_{of} * d_{cmp} * d_{фом} * d_{иок}} \quad (1)$$

Исходные данные для определения коэффициента макроэкономической/ региональной трансформации сферы услуг представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для определения коэффициента макроэкономической/региональной трансформации сферы услуг [4, 5, 6, 7, 8, 9]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
1. ВВП (ВРП), млн руб.					
- РФ	33908756,7	32007228,1	37687768,20	45392276,70	49919958,80
- Самарская обл.	699295,6	583999,9	695651,20	834149,30	941611,30
2. ВВП (ВРП), формируемый в сфере услуг, млн руб.					
- РФ	18853268,73	18244120,02	21105150,19	24920359,91	28055016,85
- Самарская обл.	357340,05	315359,95	346434,30	380372,08	434082,81
3. Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.					
- РФ	67462,9	67576,7	67727,2	67968,3	67901,0
- Самарская обл.	1525,0	1509,4	1504,8	1507,3	1502,6
4. Среднегодовая численность занятых в сфере услуг, тыс. чел.					
- РФ	41871,7	42104	42229,1	42521,1	42610,9
- Самарская обл.	925,3	929,2	925,4	924,7	921,7
5. Число малых предприятий всего на конец года, тыс.					
- РФ	1602,5	1602,5	1836,4	2003,0	2063,1
- Самарская обл.	46,4	46,4	47,8	52,0	53,3
6. Число малых предприятий в сфере услуг, тыс.					
- РФ	1121,2	1243,5	1462,5	1580,1	1625,7
- Самарская обл.	33,5	36,9	38,4	41,3	42,3

Продолжение табл. 1

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
7. Стоимость основных фондов в экономике, млн руб.					
- РФ	82302969	93185612	108001247	121268908	133521531
- Самарская обл.	1652795	1775376	2005380	2173528	2342741
8. Стоимость основных фондов в сфере услуг, млн руб.					
- РФ	57946801,00	64983118,00	75395221,00	84486087,00	92003098,00
- Самарская обл.	1007766,00	1082039,00	125369,00	1345819,00	1422730,00
9. Оборот розничной торговли и платных услуг, млн руб.					
- РФ	19103655	21455482	24644954	27431339	30613382
- Самарская обл.	494954	535595	585856	627383	694421
10. Объем платных услуг, млн руб.					
- РФ	4504455	4943482	5540654	6036839	6927482
- Самарская обл.	106470	112061	121926	125341	135874
11. Фонд оплаты труда всего, млн руб.					
- РФ	1257339798,75	1415867018,4	1582716936,8	1809927860,7	2022906592,0
- Самарская обл.	22746747,50	24873402,6	27989280,0	31351840,0	35266022,0
12. Фонд оплаты труда в сфере услуг, млн руб.					
- РФ	822255508,75	966379428,80	1029089383,72	1259857671,9	1397296632,8
- Самарская обл.	17245278,75	19468784,24	20700457,68	21083160,0	23475699,0
13. Инвестиции в основной капитал, млн руб.					
- РФ	7930255	9152096	11035652	12586090	13255537
- Самарская обл.	109974	154423	182575	213022	262326
14. Инвестиции в основной капитал в сфере услуг, млн руб.					
- РФ	4600519,1	5104901,7	6393496,9	7477595,6	7629365,6
- Самарская обл.	48906,8	45812,6	60866,9	71100,1	88092,2

При анализе основных экономических показателей за последние 5 лет фиксируем увеличение объема ВВП/ВРП России и Самарской области в 1,47 и 1,35 соответственно. Этому способствовало укрепление материального базиса экономики в целом. К тому же отмечается следующее позитивное обстоятельство: превышение темпа роста инвестиций (167,15% в России, 238,53% в Самарской области) над темпами роста ВВП/ВРП.

Анализ статистических данных свидетельствует о более быстром развитии сферы услуг по сравнению с экономикой страны в целом. Рост активности в сфере платных услуг населению по абсолютным значениям показателей России и Самарской области носит стабильный характер. Такому положению способствовала активизация инвестиционной деятельности в сфере услуг в исследуемом периоде. Значительную долю в структуре инвестиций в основной капитал в последние годы занимают такие отрасли сферы услуг, как транспорт и связь – 26,7%.

На рост инвестиций в Самарской области оказывает влияние проводимая правительством Самарской области работа по улучшению инвестиционного климата, в частности принятие дополнительных мер государственной поддержки инвесторов, применение

принципа проектного управления, кураторство приоритетных инвестиционных проектов и оперативный контроль за ходом их реализации, активное продвижение Самарской области в Российской Федерации и за рубежом, начало внедрения основных составляющих Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Самарской области. В 2013 году образован совет по улучшению инвестиционного климата в Самарской области, утверждена Инвестиционная декларация Самарской области [10].

Для определения коэффициента макроэкономической/региональной трансформации сферы услуг произведем расчет частных показателей (табл. 2).

Рынок платных услуг представляет собой наиболее активно развивающуюся часть потребительского рынка как в России, так и в мировой экономике [11]. Суммарная доля услуг в валовом внутреннем продукте России приближается к уровню ведущих зарубежных стран (70-76%) и составляет 56,2%. На фоне роста значимости сферы услуг в ВВП России наблюдается тенденция снижения доли услуг в ВРП Самарской области с 51,1% в 2009 г. до 46,1% в 2013 г. Это связа-

но с реализацией областной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2012–2015 годы. Основные объемы инвестиций в 2013 г. были сосредоточены в следующих видах экономической деятельности: производство нефтепродуктов, добыча полезных ископаемых, производство транспортных средств и оборудования, энергетика, производство машин и оборудования. Суммарная доля указанных отраслей в общем объеме инвестиций соста-

вила 60%. Рост инвестиций обеспечил наращивание объемов производства и реализации продукции в обозначенных отраслях как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Доля инвестиций в сферу услуг Самарской области составила 33,58%, что ниже уровня 2009 г. на 10,89%. Это свидетельствует о приоритетном развитии промышленного и добывающего секторов экономики региона в рассматриваемом периоде, что обусловило снижение доли услуг в общем объеме ВРП.

Таблица 2

Результаты расчета частных показателей макроэкономической/региональной трансформации сферы услуг [4, 5, 6, 7, 8, 9]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
1. Доля сферы услуг в формировании ВВП / ВРП (d_v), %					
- РФ	55,6	57	56	54,9	56,2
- Самарская обл.	51,1	54	49,8	45,6	46,1
2. Доля занятых в сфере услуг от общей численности работающих в стране/регионе (d_z), %					
- РФ	62,07	62,31	62,35	62,56	62,75
- Самарская обл.	60,68	61,56	61,50	61,35	61,34
3. Доля созданных малых предприятий в сфере услуг в общем количестве созданных малых предприятий в стране/регионе ($d_{мл}$), %					
- РФ	69,97	77,60	79,64	78,89	78,80
- Самарская обл.	72,20	79,53	80,33	79,42	79,36
4. Доля основных фондов сферы услуг в общей стоимости основных фондов страны/региона ($d_{оф}$), %					
- РФ	70,41	69,74	69,81	69,67	68,91
- Самарская обл.	60,97	60,95	60,11	61,92	60,73
5. Доля платных услуг в составе розничного товарооборота и платных услуг (структура потребления) страны/региона ($d_{срп}$), %					
- РФ	23,58	23,04	22,48	22,01	22,63
- Самарская обл.	21,51	20,92	20,81	19,98	19,57
6. Доля выплаченного фонда оплаты труда в сфере услуг в общей сумме фонда оплаты труда в стране/регионе ($d_{фот}$), %					
- РФ	65,40	68,25	65,02	69,61	69,07
- Самарская обл.	75,81	78,27	73,96	67,25	66,57
7. Доля инвестиций в основной капитал в сфере услуг в общей сумме инвестиций в основной капитал в стране/регионе ($d_{иок}$), %					
- РФ	58,01	55,78	57,93	59,41	57,56
- Самарская обл.	44,47	29,67	33,34	33,38	33,58

Количество работников отраслей сферы услуг в общей численности занятых в зарубежных странах составляет 66-76%. В экономике России к настоящему времени доля занятых в сфере услуг от общей численности работающих достаточно стабильна и составляет в 2013 г. 62,75%, в Самарской области – 61,34%.

Доля созданных малых предприятий в сфере услуг в общем количестве созданных малых предприятий в стране и Самарской области имеет тенденцию к увеличению (за последние 5 лет рост составил 8,83 и 7,16% соответственно). Основными факторами роста количества малых предприятий в сфере

услуг являются: относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление; более низкая потребность в первоначальном капитале; относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала; государственная поддержка малых предприятий и др.

Объемы розничного товарооборота и реализации платных услуг населению являются показателями, которые могут использоваться для характеристики уровня жизни населения. Доля платных услуг в составе розничного товарооборота и платных услуг (структура потребления) страны снижается на 0,95%, поскольку темп роста розничного

товарооборота превышает темпы роста объема платных услуг.

Доля выплаченного фонда оплаты труда в сфере услуг в общей сумме фонда оплаты труда в России выросла на 3,67% (с 65,40% в 2009 г. до 69,07%). Средняя заработная плата работников сферы услуг Самарской облас-

ти увеличилась за 2009–2013 гг. на 6832,50 руб. и составила 25470 руб. Однако эта цифра ниже среднего значения по России (32792 тыс. руб.) на 7052 руб.

Результаты расчета коэффициента макроэкономической/региональной трансформации сферы услуг сведены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты расчета коэффициента макроэкономической/региональной трансформации сферы услуг

Уровень анализа	2009	2010	2011	2012	2013
Коэффициент макроэкономической трансформации сферы услуг	54,99	55,81	55,61	55,96	55,98
Коэффициент региональной трансформации сферы услуг	51,72	50,01	49,79	48,34	48,1
Индекс различия Самарской области и России по интегральному показателю трансформации сферы услуг	0,94	0,90	0,90	0,86	0,86

Так, можно говорить о ежегодном повышении коэффициента трансформации сферы услуг в экономике России. Противоположную ситуацию можем наблюдать в Самарской области, поскольку результаты расчета интегрального коэффициента трансформации сферы услуг в регионе свидетельствуют о его снижении за исследуемый период на 3,62%.

Так, отметим, что в отраслевой структуре ВРП происходит смещение акцента в сторону развития первичного и вторичного секторов экономики. Среди ключевых точек роста для Самарской области на ближайшую перспективу эксперты называют:

- развитие производства автокомпонентов;
- реструктуризацию аэрокосмической промышленности;
- развитие химической промышленности;
- транспортно-логистической, промышленной, коммунальной и социальной инфраструктуры.

В числе приоритетов среднесрочной перспективы – развитие агропищевого кластера, туризма, новых сегментов химической промышленности и др. На долгосрочном горизонте планирования – создание новых перспективных секторов и направлений (в том числе в уже сложившихся кластерах), развитие альтернативной энергетики.

В дополнение к проведенному анализу значимости сферы услуг в экономике России (Самарской области) предлагаем определить социально-экономическую эффективность отраслей сферы услуг, используя комплекс показателей:

- среднемесячная начисленная заработная плата, руб.;
- рентабельность организаций, %;
- оборот в расчёте на одного работника, млн руб./чел.;
- удельный вес прибыльных организаций, %;
- доля малых предприятий в общей сумме средник и малых предприятий, %;
- инвестиционная активность отрасли, %.

Для удобства и быстроты сравнения вышеприведённых показателей необходим расчет комплексного показателя социально-экономической эффективности отраслей сферы услуг:

$$K_{cs} = \sum_{i=1}^n B_i \frac{P_i}{P_{cpi}}, \quad (2)$$

где K_{cs} – комплексный показатель социально-экономической эффективности отраслей сферы услуг;

$i = 1 \dots n$ – исследуемые показатели;

B_i – коэффициент значимости i -го показателя, доли единицы;

P_i – анализируемый показатель, отражающий социальный или экономический эффект по отрасли;

P_{cpi} – среднее значение показателя по всем отраслям.

Исходные данные для определения комплексного показателя социально-экономической эффективности отраслей сферы услуг отражены в табл. 4.

Результаты расчета комплексного показателя социально-экономической эффективности отраслей сферы услуг представлены в табл. 5.

Таблица 4

**Исходные данные для определения комплексного показателя
социально-экономической эффективности отраслей сферы услуг [4, 5, 6, 7, 8, 9]**

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
1. Среднемесячная начисленная заработная плата, руб.					
- В среднем по всем отраслям	19487,25	20408,33	22140,67	22382,00	18982,67
- В среднем в сфере услуг	18637,50	19257,3	18934,7	20901,03	25470,00
2. Рентабельность организаций, %					
- В среднем по всем отраслям	4,17	4,2	4,25	4,15	4,75
- В среднем в сфере услуг	4,87	5,03	5,57	5,52	7,37
3. Оборот в расчёте на одного работника, млн руб./чел.					
- В среднем по всем отраслям	1,93	2	2,03	2,17	2,3
- В среднем в сфере услуг	1,65	1,70	1,78	1,79	1,73
4. Удельный вес прибыльных организаций, %					
- В среднем по всем отраслям	77,62	78	80,4	82,3	80,8
- В среднем в сфере услуг	79,54	80,78	81,02	82,55	81,74
5. Доля малых предприятий в общей сумме средних и малых предприятий, %					
- В среднем по всем отраслям	97,56	98,49	99,14	99,32	99,34
- В среднем в сфере услуг	98,73	99,04	99,53	99,63	99,63
6. Инвестиционная активность отрасли, %					
- В среднем по всем отраслям	46,65	48,78	52,13	55,48	58,19
- В среднем в сфере услуг	32,48	37,25	41,55	43,16	45,80

Таблица 5

**Результаты расчета комплексного показателя
социально-экономической эффективности отраслей сферы услуг**

Показатель	B_i	$P_i / P_{ср}$				
		2009	2010	2011	2012	2013
Среднемесячная начисленная заработная плата	0,16	0,956	0,944	0,855	0,934	1,342
Рентабельность организаций	0,17	1,168	1,198	1,311	1,330	1,552
Оборот в расчёте на одного работника	0,13	0,855	0,850	0,877	0,825	0,752
Удельный вес прибыльных организаций	0,19	1,025	1,036	1,008	1,003	1,012
Доля малых предприятий в общей сумме средних и малых предприятий	0,15	1,012	1,006	1,004	1,003	1,003
Инвестиционная активность отрасли	0,20	0,696	0,764	0,797	0,778	0,787
Комплексный показатель социально-экономической эффективности отраслей сферы услуг		0,948	0,966	0,975	0,979	1,076

В 2013 году большинство анализируемых показателей функционирования отраслей сферы услуг превысили средние значения тех же показателей по всем отраслям региона, т. е. отрасли сферы услуг остаются наиболее перспективным направлением ведения бизнеса.

Согласно общемировым тенденциям значительная часть малых предприятий занята в сфере платных услуг. В свою очередь, развитие малого предпринимательства в Самарской области является одним из наиболее экономически эффективных и кратчайших путей расширения данной сферы. В развитии малого предпринимательства в сфере услуг можно выделить сильные и слабые стороны (табл. 6).

Слабые стороны развития в целом можно охарактеризовать как проблемы неразви-

тости инфраструктуры, обеспечивающей появление новых и развитие существующих малых предприятий, в том числе и в сфере услуг.

Решение указанных задач, на наш взгляд, требуется одновременно на макро- (государство), мезо- (регион) и микроуровне (малое предприятие сферы услуг).

В настоящее время на федеральном уровне реализуется ряд мероприятий, направленных на осуществление комплексной поддержки субъектов малого предпринимательства. Государство в существующих условиях должно стимулировать широкомасштабный спрос на услуги. Только в сочетании со стимулированием спроса деятельность организаций инфраструктуры поддержки и обслуживания малого бизнеса в сфере услуг приобретает полноценный экономический смысл.

При этом главная задача государства состоит в том, чтобы указывать приоритетные на-

правления развития данной отрасли с учетом национальных интересов.

Таблица 6

**Сильные и слабые стороны развития малого предпринимательства
в сфере услуг Самарской области**

Сильные стороны 1	Слабые стороны 2
<ul style="list-style-type: none"> – Относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление; – более низкая потребность в первоначальном капитале; – относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала; – высокая гибкость и приспособляемость; – быстрая реакция на желания потребителей; – совмещение нескольких направлений и видов деятельности; – быстрое развитие типовой и ассортиментной структуры услуг; – большая независимость в действиях; – свобода поиска и поощрения инициативы; – отсутствие бюрократизма в рассмотрении вопросов; – значительный инновационный потенциал; – восприимчивость к новым идеям и их быстрая апробация; – готовность к риску; – государственная поддержка малых предприятий 	<ul style="list-style-type: none"> – Нехватка финансирования; – нехватка достоверной информации о рынке; – конкуренция со стороны родственных по профилю предприятий; – нестабильный спрос потребителей услуги; – нехватка производственных площадей; – низкий уровень технической вооруженности; – нехватка квалифицированных кадров; – совмещение должностей; – неопределенность сроков инновационного процесса; – недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями; – несовершенство законодательства в области налогообложения и защиты интеллектуальной собственности

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

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

– создание социально ориентированного механизма регионального хозяйствования;

– стимулирование конкретных видов услуг, которые отвечают интересам и потребностям внутреннего рынка;

– реальную поддержку малых предприятий.

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

Список литературы

1. Стратегия модернизации экономики России: теория, политика, практика реализации : монография / под ред. О. В. Иншакова, Г. Б. Клейнера, В. В. Сорокажердьева. – М. : Современная экономика и право, 2011. – 364 с.
2. Гирина А. Н. и др. Формирование методического подхода к определению приоритетов развития региональной экономики // Проблемы устойчивого развития социально-экономических систем / под ред. акад. РАН А. И. Татаркина, проф. В. В. Криворотова. – Екатеринбург, 2012. – 556 с.
3. Абрамов С. С. Методы оценки экономической эффективности в отраслях сферы услуг // Перспектива-2010 : матер. междунар. науч.-практ. конф. молодых учёных, аспирантов и студентов. – Нальчик : КБГУ, 2010.
4. Официальный сайт Самарстата [Электронный ресурс]. – URL: <http://samarastat.gks.ru>.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 : стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011 : стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 : стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
10. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика : распоряжение Правительства РФ от 13 августа 2013 г. № 1414 [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://base.consultant.ru>
11. Лексин В. Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М. : ЛИБРОКОМ, 2012. – 368 с.
12. Маннапов Р. Г., Берешева Л. А. Региональный аспект развития сферы услуг в контексте модернизации отечественной экономики // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1. – С. 205-208.
13. Молчан А. С. Формирование точек экономического роста как базовая экономическая стратегия развития и модернизации региональной экономики // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 3 (067). – С. 393-416.
14. Экономическое развитие и региональное разнообразие Российской Федерации : монография / авт. колл. под рук. М. А. Федотовой, Ш. Вебера. – М. : Финансовый университет, 2013. – 188 с.
15. Encyclopedia of technology and innovation management / Ed. By Narayanan V. K., O'Connor G. C. Chichester: John Wiley & Sons, 2010. – 546 p.
16. Handbook of European societies: social transformations in the 21st century / Ed. Immerfall S., Therborn G. New York : Springer, 2010. – 685 p.
17. Indicators of sustainable development: guidelines and methodologies. – New York : UN, 2001. – 320 p.
18. Kuprianov A. Developing Countries: Internal Regional Disproportions in Growing Economies, Budapest, Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, 1976. 70 p.
19. Lee I.-W., Feiock R. C., Lee Y. Competitors and cooperators: a micro-level analysis of regional economic development collaboration networks Public Administration Review. 2012. – T. 72. – № 2. – P. 253-262.
20. Mashbits Y. G. Some Problems of Formation of Economic Regions in the Developing Countries, – «Problems of Economic Regionalization in Developing Countries». Moscow : Nauka, 1984. – 7-13 p.

L. A. Abramova*

**Abramova Lyubov, PhD in Economics, Senior Lecturer of Volga Region State University of Service, Togliatti lyubov1109@yandex.ru*

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF SERVICE SPHERE: MULTILEVEL APPROACH

Keywords: importance of service sector, social and economic efficiency, effectiveness of service sector.

Growth of the service sector in our country began in the 90s. It has become attractive for entrepreneurs, as some service activities virtually do not require large start-up capital (e.g., consulting services). Others services, due to their general underdevelopment, allow the founders to receive high profits (financial, trust services). Besides, we should note that the demand for services is increasing even in conditions of stagnation of material production.

Place and role of services in modern society and their impact on all aspects of its development determine the increasing interest to the study of socio-economic efficiency of service sector in the economy of the country (region).

The article features the indicators chosen to assess the socio-economic efficiency of services. Suggested complex of private and general indicators reflects all aspects of the services development at all levels of economy. The advantage of the proposed method is that all calculations are based on official statistics.

Complex approach to assessment of socio-economic efficiency of services is based on mathematical instruments of multilevel statistical analysis. It involves accounting maximum of parameters, characterizing the object of study.

The use of above instruments for the analysis and assessment of socio-economic efficiency of service sector in Russia and in Samara region will help to make the right decisions concerning its development. This, in turn, will enhance the efficiency of service management and contribute to the formation of effective structure of the national economy.

© Абрамова Л. А., 2015

УДК 332.1.711

Е. Ю. Бондаренко*

**Бондаренко Елена Юрьевна, соискатель*

Самарский филиал Московского городского педагогического университета, г. Самара

ebondbest@mail.ru

Л. В. Иваненко*

**Иваненко Лариса Викторовна, доктор экономических наук, профессор*

Самарский государственный университет, г. Самара

ivanenko_lv@mail.ru

С. Г. Бондаренко*

**Бондаренко Сергей Геннадьевич, магистрант*

Самарский государственный университет, г. Самара

s.bondarenko65@mail.ru

ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРЕСЕЛЕНИЯ ГРАЖДАН ИЗ ВЕТХОГО И АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ САМАРА

Ключевые слова: ветхий, аварийный и иной не пригодный для проживания жилищный фонд, переселение, финансирование переселения, государственные и муниципальные программы, экономическая мотивация застройщиков, стимулирование строительства жилья экономического класса.

Рассматриваются проблемы, возникающие в процессе расселения граждан, проживающих в непригодном, ветхом и аварийном жилье. Данные вопросы решаются на законодательном уровне, принимаются указы и государственные программы. Для реализации данных государственных документов на территории городского округа Самара на 2011–2015 годы разработана муниципальная адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории городского округа Самара», утвержденная постановлением Администрации городского округа Самара от 01.07.2011 № 741. Исполнение программы требует осуществления совместного финансирования за счет средств местного и регионального бюджетов, а также мощной экономической мотивации и стимулирования застройщиков жилья экономического класса по доступным ценам.

С этой целью Департаментом строительства и архитектуры городского округа Самара было проведено совещание главы городского округа Самара и министра строительства Самарской области со всеми застройщиками по поводу привлечения их к участию в программе по переселению граждан.

В городском округе Самара функционирует региональный институт развития жилищного строительства – Самарский областной Фонд жилья и ипотеки (СОФЖИ), учрежденный в 1999 году правительством Самарской области. Находится фонд в ведении министерства строительства Самарской области. СОФЖИ назначен правительством единственным региональным оператором жилищной политики в Самарской области. Поэтому экономическая мотивация к участию в реализации государственной и муниципальной программ, а также преференции для строительства жилья экономического класса по доступной цене в 2014 году в соответствии с «Концепцией жилищной политики Самарской области» были обеспечены только для СОФЖИ. Однако из 673 квартир в строящихся домах на безвозмездно предоставленных СОФЖИ земельных участках для реализации государственной и муниципальной программ фонд предоставил только 191 квартиру, что составляет лишь 28,4%.

К сожалению, в 2014 году другие застройщики, не имеющие такой экономической мотивации, просто отказались от участия в программе.

Таким образом, предусмотренная Концепцией «ставка на одного игрока» – СОФЖИ – оказалась концептуально ошибочной.

Практика свидетельствует, что с реализацией государственной и муниципальных программ по переселению граждан из аварийного и ветхого жилья, а также с развитием строительства жилья экономического класса по доступным ценам на территории всей Самарской области СОФЖИ – Самарский областной фонд жилья и ипотеки – не справился. В результате

реализация государственной и муниципальной Программ на территории городского округа Самара не была выполнена из-за несбалансированного стратегического и тактического планирования, предусмотренного в Концепции жилищной политики Самарской области.

На сегодняшний день жилищный фонд России составляет примерно 3500 млн кв. м. При этом исходя из традиционных нормативов, которые равны 18,0 кв. м/чел., теоретически обеспеченность жильем составляет более 120%. Однако практическая ситуация не столь обнадеживающая, т. к. с учетом числа очередников, а также объема ветхого, аварийного и иного не пригодного для проживания жилья фактическая обеспеченность составляет лишь 73%.

Сложившееся критическое положение требует принятия кардинальных мер и решений. В связи с этим был принят ряд документов, предусматривающих стимулирование строительства жилья экономического класса: Например, к таким документам относятся: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных условий» и государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 30.11.2012 № 2227-р. [2, 8].

Для реализации данных государственных документов на территории городского округа Самара на 2011–2015 годы разработана муниципальная адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории городского округа Самара», утвержденная Постановлением администрации городского округа Самара от 01.07.2011 № 741 [4]. В соответствии с этой программой в течение периода с 2014-го по 2017 год в городском округе Самара предусмотрено расселение 168 домов, в которых количество расселяемых квартир составляет 1280 шт., а площадь расселяемых квартир достигает 44856, 64 кв. м.

Для успешной реализации программ необходимо осуществлять финансирование не только за счет средств местного, но и регионального бюджетов. Следует отметить, что без осуществления адекватной и эффективной экономической мотивации застройщиков стимулирование строительства жилья эконо-

номического класса по доступным ценам не представляется возможным [2, 8].

Необходимо отметить, что «Концепцией жилищной политики Самарской области» на период до 2020 года, утвержденной Постановлением правительства Самарской области от 27.11.2013 № 685, предусмотрено формирование рынка доступного жилья для обеспечения комфортных условий проживания граждан.

Как известно, в городском округе Самара в 2012–2013 годах застройщикам, участвующим в государственной и муниципальной программах по переселению граждан из аварийного жилья, выплачивались субсидии из средств областного бюджета на компенсацию затрат по подготовке строительных площадок и затрат по инфраструктуре в размере 104 млн 771,1 тыс. руб.

На 2014 год субсидии за счет средств областного бюджета хотя и были предусмотрены в государственной программе в объеме 50,0 млн рублей, но в связи с ограниченностью средств областного бюджета застройщикам не выплачивались.

Поэтому департаментом строительства и архитектуры городского округа Самара была проведена следующая работа:

- во-первых, состоялась встреча и беседа со всеми застройщиками по поводу привлечения их к участию в программе по переселению граждан;

- во-вторых, состоялось совещание с застройщиками с участием главы городского округа Самара и министром строительства Самарской области.

Следует отметить, что в течение последних 15 лет в городском округе Самара функционирует региональный институт развития жилищного строительства – Самарский областной Фонд жилья и ипотеки (СОФЖИ), который был учрежден в 1999 году правительством Самарской области. Находится фонд в ведении министерства строительства Самарской области. Кроме того, начиная с 2003 года, т. е. уже 12 лет, СОФЖИ является в Самарской области региональным оператором федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Для активизации деятельности и развития Самарского областного фонда жилья и ипо-

теки разработана стратегия. Из всех перечисленных в ней функций и задач самарского фонда для нашей работы представляют интерес следующие три:

- формирование фонда площадок для строительства жилья;
- строительство жилья экономического класса;
- расселение граждан из ветхого и аварийного жилья.

В процессе подготовки площадок для строительства жилья экономического класса СОФЖИ бесплатно предоставляется фонд земельных участков. Также бесплатно производится освобождение земельных участков от расположенных на них объектов недвижимости и прав третьих лиц. Кроме того, осуществляются мероприятия, связанные с освоением земельных участков. Затем подготовленные таким образом земельные участки на конкурсной основе предоставляются застройщикам.

Учитывая выполняемые им функции, Самарский областной фонд жилья и ипотеки (СОФЖИ) назначен правительством единственным региональным оператором жилищной политики в Самарской области. В связи с этим очевидно, что экономическая мотивация к участию в реализации государственной и муниципальной программ, а также преференции для строительства жилья экономического класса по доступной цене в 2014 году в соответствии с «Концепцией жилищной политики Самарской области» были обеспечены только для СОФЖИ.

В частности, Самарскому областному фонду жилья и ипотеки были безвозмездно переданы из муниципальной собственности земельные участки для строительства жилья экономического класса по адресам:

- 1) ул. Дыбенко / ул. Советской Армии;
- 2) Ташкентский переулок / ул. Ставропольская;
3. ул. Фестивальная;
- 4) ул. Ставропольская / ул. Нагорная;
- 5) ул. Блюхера / ул. Советской армии.

Кроме того, Самарскому областному фонду жилья и ипотеки были предоставлены следующие субсидии:

- во-первых, 760 млн рублей за счет средств областного бюджета на проектирование и развитие инфраструктуры для строительства жилья в целом по Самарской области и городскому округу Самара;

- во-вторых, 500 млн рублей за счет средств бюджета городского округа Самара и 500 млн рублей за счет средств областного бюджета было выделено на переселение граждан из аварийных домов в центральных районах на территории городского округа Самара по адресам, не вошедшим ни в государственную, ни в муниципальную программу. Однако из 673 квартир в строящихся домах на безвозмездно предоставленных СОФЖИ земельных участках для реализации государственной и муниципальной программ фонд предоставил только 191 квартиру, что составляет лишь 28,4%.

К сожалению, в 2014 году другие застройщики, не имеющие такой экономической мотивации, просто отказались от участия в программе. Также Самарский областной фонд в 2014 году не справился и с переселением граждан из аварийных домов в городском округе Самара по адресам, не вошедшим в государственную и муниципальные программы, хотя финансирование было осуществлено в полном объеме.

Данное мероприятие выполнялось в соответствии с Концепцией и Постановлением администрации городского округа Самара от 08.08.2014 № 1156, утверждающими порядок определения объема и предоставления субсидий, которые выделяются за счет средств бюджета городского округа Самара некоммерческим организациям, не являющимся государственными или муниципальными учреждениями, на реализацию переселения граждан из аварийного и не пригодного для проживания жилищного фонда.

В соответствии со всеми подтверждающими документами, установленными порядком, Самарским областным фондом жилья и ипотеки было подано заявление на предоставление в 2014 году субсидий из местного бюджета. Однако от общей суммы предусмотренных субсидий, которая составляет 500 млн руб., было получено только 44 978 149,58 руб., что составляет лишь 9%.

Таким образом, предусмотренная Концепцией «ставка на одного игрока» – СОФЖИ – при реализации государственной и муниципальных программ по переселению граждан из аварийного и ветхого жилья, а также развитие строительства жилья экономического класса по доступным ценам на территории всей Самарской области, в том числе на территории городского округа Самара, оказалась концептуально ошибочной.

В результате реализация государственной и муниципальной программ на территории городского округа Самара не была выполнена из-за несбалансированного стратегического и тактического планирования, заложенного Концепцией.

Негативным результатом явилось также неэффективное «замораживание» бюджетных ассигнований (субсидий из регионального и местного бюджетов), которые не были своевременно освоены СОФЖИ по причине неадекватности задач наличию внутренних ресурсов для их решения, а также неспособности управления и координирования такими масштабными проектами.

Экономическая и финансовая политика Самарского областного фонда жилья и ипотеки, направленная прежде всего на достижение коммерческой цели – получение прибыли, противоречит основополагающей роли данной организации, возложенной на нее Концепцией, – быть единственным региональным оператором жилищной политики в Самарской области по строительству социального жилья и жилья экономического класса по доступным ценам.

Попытки СОФЖИ «вылавливать» в данной ситуации, во-первых, путем предоставления 30% построенного жилья для реализации программ по переселению из ветхого и аварийного фонда по предельной стои-

мости и, во-вторых, с помощью продажи 70% жилья по среднерыночным ценам на свободном рынке не обеспечивают достижение задач, поставленных в Концепции. Также не соблюдается выполнение переселения граждан в соответствии с государственной и муниципальными программами по причине относительно небольших объемов и темпов строительства Самарским областным фондом жилья и ипотеки. Необходимо отметить, что на 2015 год СОФЖИ заявлен ввод жилья по городскому округу Самара только около 49 тыс. кв. м.

С учетом изложенных обстоятельств в декабре 2014 года по результатам совещания в министерстве строительства было решено внести корректировки (табл. 1) в государственную программу с целью сохранения объемов переселения, изначально предусмотренных государственной программой на период до 01.01.2018.

В итоге корректировки государственной программы по городскому округу Самара была выполнена следующим образом (табл. 1):

- путем исключения квартир умерших граждан;
- с учетом домов, по которым отменены распоряжения о признании их аварийными объектами;
- с учетом домов, попавших в договора о развитии застроенных территорий.

Таблица 1

Корректировка объемов переселения

№	Год	Количество расселяемых домов, шт.	Количество расселяемых квартир, шт.	Расселяемая площадь, кв. м
1	2014	47	143	5 510,34
2	2015	42	321	10 605,58
3	2016	65	509	18 132,69
4	2017	25	226	7 907,44
Итого:		179* / 159	1201	42 156,05

Фактическое количество домов – 159 шт. в связи с частичным расселением домов по годам.

Вместе с тем реализация первоначальной редакции государственной программы в 2014 году на территории городского округа Самара была бы возможна при соблюдении следующих условий:

- создание экономической мотивации в сфере строительстве жилья экономического класса по доступным ценам не только для единственного застройщика – СОФЖИ, но и для других застройщиков;

- предоставление СОФЖИ квартир для расселения граждан из аварийного жилья в строящихся домах на безвозмездно переданных фонду земельных участках из муниципальной и неразграниченной собственности в объеме не 30%, а полностью, т. е. 100%.

Соответственно «Концепция жилищной политики Самарской области» до 2020 года, утвержденная Постановлением правительства Самарской области от 27.11.2013 № 685, должна быть откорректирована с учетом вышеизложенных концептуальных подходов.

Список литературы

1. Государственная программа Самарской области «Развитие жилищного строительства в Самарской области» до 2020 года [Электронный ресурс] : утверждена Постановлением Правительства Самарской области от 27.11.2013 № 684 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] : утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Концепция жилищной политики Самарской области до 2020 года [Электронный ресурс] : утверждена Постановлением правительства Самарской области от 27 ноября 2013 № 685 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Муниципальная адресная программа городского округа Самара «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории городского округа Самара» на 2011–2015 годы» [Электронный ресурс] : утверждена Постановлением администрации городского округа Самара от 01.07.2011 № 741 (ред. от 08.04.2014) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Муниципальная программа городского округа Самара «Стимулирование развития жилищного строительства в городском округе Самара» на 2012–2017 годы» [Электронный ресурс] : утверждена Постановлением администрации городского округа Самара от 01.07.2011 № 750 (ред. от 25.04.2014) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. План мероприятий («дорожной карты») «Улучшение инвестиционного климата в сфере строительства на территории Самарской области» [Электронный ресурс] : утвержден Постановлением правительства Самарской области от 01.08.2013 № 360 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. План реализации Генерального плана городского округа Самара [Электронный ресурс] : утвержден Постановлением главы городского округа Самара 20.06. 2008 года № 423 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных условий» [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Андросов А. Н., Баронин С. А. Маркетинг территориальных рынков малоэтажной жилой застройки. Тенденции и закономерности. Академическое издание «Lambert Academic Publishing». – Берлин, 2011.
10. Виямс Д., Бондарчук Е. при участии М. Аткинсон и Д. Арчера. CITY MARKETING: новый подход к городскому планированию, J.C.WILLIAMS GROUP, jcwg.com, jcwg.ru, 2011.
11. Брайсон Д., Эйнсвеллер Р. Стратегическое планирование. – Страсбург, 2008.
12. Форрестер Дж. Динамика развития города : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1974.
13. Housing finance systems for countries in transition-principles and examples // International Conference on Housing Finance Systems, Bratislava, 7 11. 2005.
14. China СМИ 2015. China houses nearly 40 m in urban areas // СМИ China 2015, просмотрено 1.06.2015 // http://english.gov.cn/news/policy_briefings/2015/02/13/content_281475055040493.htm
15. The European Journal of Spatial Development is published by Nordregio and Delft University of Technology // Strategies for Sustainable Urban Development and Urban-Rural Linkages.

E. Yu. Bondarenko*

**Bondarenko Elena, applicant
of Samara branch of Moscow Pedagogical University, Samara
ebondbest@mail.ru*

L. V. Ivanenko*

**Ivanenko Larisa, Doctor of Economics, Professor
of Samara State University, Samara
ivanenko_lv@mail.ru*

S. G. Bondarenko*

**Bondarenko Sergey, undergraduate
of Samara State University, Samara
s.bondarenko65@mail.ru*

PROBLEMS OF RESETTLEMENT OF CITIZENS FROM SHABBY AND DILAPIDATED HOUSING IN THE CITY OF SAMARA

Keywords: dilapidated, emergency and other housing not suitable for living, resettlement, resettlement funding, state and municipal programs, economic motivation of developers, promoting the construction of economy-class housing.

The article considers the problems arising in the process of resettlement of people living in dilapidated, emergency housing. These issues are addressed at the legislative level, with the help of applicable laws and government programs. For the realization of government documents on the territory of Samara region for 2011–2015, municipal target program «The resettlement of citizens from emergency housing in the territory of the city of Samara» was developed and approved by the Administration of Samara region on 01.07.2011, № 741. Implementation of this program requires co-financing from the local and regional budgets, as well as strong economic motivation and incentives for builders of economy-class housing at affordable prices.

To realize the program, the Department of Civil Engineering and Architecture of Samara held the meeting of the head of Samara City and the Minister of Construction of Samara Region with the heads of building companies to invite them to participate in the program of citizens' resettlement.

In Samara there is the regional institution of housing development – Samara Regional Housing and Mortgage Fund (SRHMF), established in 1999 by the Government of the Samara region. The fund is administered by the Ministry of Construction of the Samara region. SRHMF is appointed by the government as the sole operator of the regional housing policy in the Samara region. Therefore, the economic motivation to participate in the implementation of state and municipal programs, as well as preferences for the construction of economy-class housing at affordable prices in 2014, according to the «Concept of the housing policy of Samara region» were provided only for SRHMF. However, of 673 apartments in the houses under construction on the land donated to SRHMF for the implementation of state and municipal programs, the fund has provided only 191 apartments, which is only 28,4%.

Unfortunately, in 2014 other developers, not having this economic motivation, simply refused to participate in the program.

Thus, the concept of «bet on one player» – SRHMF – proved to be conceptually wrong.

Practice has shown that SRHMF failed to implement the state and municipal programs to move people from emergency and dilapidated housing, as well as with to provide the economy-class housing at affordable prices throughout the Samara region. As a result, the implementation of state and municipal programs in the city of Samara was not completed, because of the unbalanced strategic and tactical planning, provided in the Concept of the housing policy of Samara region.

УДК 336.13

К. В. Желнова***Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент**Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова, г. Ижевск**kristina-zhelnova@yandex.ru*

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКА БЮДЖЕТА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Ключевые слова: бюджетный риск, стандартное отклонение, коэффициент вариации, консолидированный бюджет, Удмуртская Республика.

Исследован инструментарий оценки бюджетного риска. Во многих субъектах Российской Федерации центральной проблемой продолжает оставаться низкое качество управления бюджетным процессом, свидетельством тому является наличие просроченной кредиторской задолженности, низкое качество планирования и отсутствие современных методов управления бюджетным процессом. В условиях кризиса субъекты столкнулись с проблемами сокращения финансовых ресурсов на капитальные вложения и риском возникновения кредиторской задолженности по первоочередным обязательствам. По результатам проведенного исследования определены показатели риска исполнения доходов и расходов бюджета: стандартное отклонение и коэффициент вариации. Представлен расчет бюджетных рисков на примере консолидированного бюджета Удмуртской Республики за 2013–2014 гг., который не выявил случаев высокого уровня риска исполнения бюджета по доходам и расходам. Полученные результаты оценки будут важны и полезны для органов исполнительной и законодательной власти, в том числе способствуя повышению уровня качества бюджетного управления.

Для современной экономической системы характерны возникновение множества социально-экономических проблем, решение которых становится трудным в результате высокого уровня неопределенности, что приводит к повышению степени бюджетного риска. На всех уровнях власти ведется реформирование общественных финансов с целью обеспечения высокого качества управления государственными финансами и повышения эффективности бюджетных расходов.

Хочется отметить, что в большинстве субъектах РФ уровень качества управления бюджетным процессом достаточно низкий, о чем свидетельствует наличие высокой просроченной кредиторской задолженности и недостаточное применение современных методов управления бюджетным процессом. В условиях экономического кризиса субъекты РФ столкнулись с такими проблемами, как обеспечение сбалансированности бюджетов и риск возникновения кредиторской задолженности по первоочередным обязательствам.

Особо следует отметить работы В. В. Гамукина, содержащие глубокое исследование и анализ по бюджетному риску, который выделяет две группы, различающиеся подходом к формализации бюджетного риска:

- 1-я группа: отнесены труды авторов, разбирающихся больше в специфике именно бюджетного механизма, но в меньшей степени готовых найти подходящие способы его измерения методами рискологии (И. М. Соломко, Е. А. Степанова, М. У. Сатаев, А. Д. Шуваева, О. А. Кирикова и др.);

- 2-я группа: публикации, которые посвящены поиску новых путей определения и измерения риска, в т. ч. и нечетко формализуемыми инструментами (В. А. Юрга, В. В. Янов, С. А. Коробко и др.) [2].

Основная задача бюджетного управления состоит в выявлении и минимизации риска бюджета. В целях повышения качества управления бюджетами территорий предлагается рассмотреть методику определения бюджетных рисков на основе исполнения доходов и расходов консолидированного бюджета на примере Удмуртской Республики.

Стандартное отклонение (σ) показателя исполнения бюджета применимо для определения изменения бюджета, величина которого чем больше, тем выше изменение и риск бюджета.

Стандартное отклонение (σ) бюджета определим по формуле:

$$\sigma = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i}, \quad (1)$$

где x_i – показатель собираемости i -го доходного источника бюджета (показатель финансирования i -го вида расходов бюджета);

\bar{x} – средний показатель собираемости доходов (финансирования расходов бюджета);

p_i – доля i -го доходного источника (финансирования i -го вида расходов).

Рассмотрим коэффициент вариации (v) для определения относительного риска, приходящегося на единицу исполнения бюдже-

та. Коэффициент вариации (v) определим по формуле:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%. \quad (2)$$

При этом величина коэффициента может изменяться от 0 до 100%, чем больше величина коэффициента вариации, тем сильнее колеблемость и больше относительный риск бюджета (табл. 1, 2).

Таблица 1

Коэффициент вариации

Значение коэффициента вариации	Изменчивость вариационного ряда
меньше 10%	незначительная
от 10 до 20%	средняя
больше 20% и меньше 33%	значительная
превышает 33%	высокая (неоднородность информации)

Таблица 2

Качественная оценка коэффициента вариации

Значение коэффициента вариации	Уровень риска
до 5%	низкий
от 5 до 10%	средний
свыше 10%	высокий

Согласно данным отчетов об исполнении консолидированного бюджета за 2013 г. и 2014 г. рассчитаны стандартные отклонения и коэффициент вариации исполнения доходов и расходов консолидированного бюджета Удмуртской Республики [8].

Для начала определим риск исполнения доходной части консолидированного бюджета Удмуртской Республики. Исходные данные для оценки представлены в табл. 3. Выделим поступления в консолидированный бюджет Удмуртской Республики и рассчитаем удельный вес (долю p_i) (табл. 4).

Таблица 3

Доходы консолидированного бюджета Удмуртской Республики

Код	2013 г.			2014 г.		
	план, руб.	исполнено, руб.	% исполнения бюджета	план, руб.	исполнено, руб.	% исполнения бюджета
1д	32875451784	31624913306,16	96	36120999270	33534515306,93	93
2д	4967562000	5137585386,48	103	5617312765	4776809569,64	85
3д	2291061000	2331902730,24	102	2566612400	2565665663,29	100
4д	5582378010	5936931793,19	106	7196754636	7040522061,93	98
5д	19607000	24350650,56	124	18121200	20044136,48	111
6д	136976600	177523323,77	130	186773600	233177517,27	125
7д	776400	3468021,18	447	241200	1143913,10	474
8д	801370171	905327446,71	113	913598827	868436975,72	95
9д	328960600	284256292,32	86	261867358,07	268460826,73	103
10д	86067326,86	120867248,22	140	105083239,73	134441867,41	128
11д	798797510	802269547,71	100	800386497,46	881903377,30	110
12д	1500000	4098725	273	2000700,00	3482551,00	174
13д	294841817,06	509966264,69	173	616650423,90	836545213,09	136
14д	19986703,96	31498357,31	158	29369031,77	42345181,78	144
15д	13256048332,29	13095836517,88	99	13590049101,62	12719999354,90	94
Всего доходов	61461385255,17	60990795611,42	99	68025820250,55	63927493516,57	94

Условное обозначение:

Наименование показателя	Код
Налог на прибыль, доходы	1д
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	2д
Налоги на совокупный доход	3д
Налоги на имущество	4д
Налоги, сборы, регулярные платежи за пользование природными ресурсами	5д
Государственная пошлина	6д
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным платежам	7д
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	8д
Платежи при пользовании природными ресурсами	9д
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	10д
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	11д
Административные платежи и сборы	12д
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	13д
Прочие неналоговые доходы	14д
Безвозмездные поступления	15д

Таблица 4

Распределение десяти наиболее доходных источников консолидированного бюджета Удмуртской Республики в порядке убывания их доли в общем объеме фактических доходов

2013 г.		2014 г.	
Код	p_i	Код	p_i
1д	0,519	1д	0,525
15д	0,215	15д	0,199
4д	0,097	4д	0,110
2д	0,084	2д	0,075
3д	0,038	3д	0,040
8д	0,015	11д	0,014
11д	0,013	8д	0,014
13д	0,008	13д	0,013
9д	0,005	9д	0,004
6д	0,003	6д	0,004
10д	0,002	10д	0,002
14д	0,001	14д	0,000
5д	0,000	5д	0,000
12д	0,000	12д	0,000
7д	0,000	7д	0,000
Всего доходов	1	Всего доходов	1

Далее рассчитаем стандартное отклонение за 2013 г.:

$$\begin{aligned} \sigma_{2013} &= \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} = ((0,96 - 0,99)^2 \cdot 0,519 + (0,99 - 0,99)^2 \cdot 0,215 + (1,06 - 0,99)^2 \cdot 0,097 + \\ & (1,03 - 0,99)^2 \cdot 0,084 + (1,02 - 0,99)^2 \cdot 0,038 + (1,13 - 0,99)^2 \cdot 0,015 + (1,00 - 0,99)^2 \cdot 0,013 + \\ & (1,73 - 0,99)^2 \cdot 0,008 + (0,86 - 0,99)^2 \cdot 0,005 + (1,30 - 0,99)^2 \cdot 0,003 + (1,40 - 0,99)^2 \cdot 0,002 + \\ & (1,58 - 0,99)^2 \cdot 0,001 + (1,24 - 0,99)^2 \cdot 0,000 + (2,73 - 0,99)^2 \cdot 0,000 + (4,47 - 0,99)^2 \cdot 0,000)^{1/2} = \\ & = \sqrt{0,0068442} = 0,0827296, \text{ или } 8,27\%. \end{aligned}$$

Коэффициент вариации за 2013 г.:

$$V_{2013} = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{0,0827296}{0,99} = 0,0835652, \text{ или } 8,36\%.$$

Стандартное отклонение за 2014 г.:

$$\begin{aligned} \sigma_{2014} &= \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} = ((0,93 - 0,94)^2 \cdot 0,525 + (0,94 - 0,94)^2 \cdot 0,199 + (0,98 - 0,94)^2 \cdot 0,110 + \\ & (0,85 - 0,94)^2 \cdot 0,075 + (1,00 - 0,94)^2 \cdot 0,040 + (1,10 - 0,94)^2 \cdot 0,014 + (0,95 - 0,94)^2 \cdot 0,014 + \end{aligned}$$

$$(1,36 - 0,94)^2 \cdot 0,013 + (1,03 - 0,94)^2 \cdot 0,004 + (1,25 - 0,94)^2 \cdot 0,004 + (1,28 - 0,94)^2 \cdot 0,002 + (1,44 - 0,94)^2 \cdot 0,000 + (1,11 - 0,94)^2 \cdot 0,000 + (1,74 - 0,94)^2 \cdot 0,000 + (4,74 - 0,94)^2 \cdot 0,000)^{1/2} = \sqrt{0,004281} = 0,0654293, \text{ или } 6,96\%.$$

Коэффициент вариации за 2014 г.:

$$V_{2014} = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{0,0654293}{0,94} = 0,0696056, \text{ или } 6,96\%.$$

Далее определим риск исполнения расходной части консолидированного бюджета Удмуртской Республики. Исходные данные для оценки представлены в табл. 5. Рассчи-

таем удельный вес (долю p_i) по каждому показателю в общем объеме расходов за 2013–2014 гг. (табл. 6).

Таблица 5

Расходы консолидированного бюджета Удмуртской Республики

Код	2013			2014		
	план, руб.	исполнено, руб.	% исполнения бюджета	план, руб.	исполнено, руб.	% исполнения бюджета
1р	4424692519,65	4189908988,49	95	5292424181,33	4603169281,46	87
2р	25234900	23914891,61	95	26023855	24728601,81	95
3р	1098898084,89	1054271570,02	96	807172569,13	787856603,42	98
4р	14584430006,41	10942684712	75	14562721604,26	13757220116,10	94
5р	3441906990,28	2684313675,67	78	3816462358,59	2952907928,63	77
6р	110743754,71	91018219,18	82	148164076	84685785,52	57
7р	2682007252,54	2585080282,34	96	3589174489,22	3492144622,17	97
8р	25378715536,47	24802080655,96	98	26909557662,94	26549163385,86	99
9р	10795336006,95	10645338660,48	99	11549636744,61	11179513286,14	97
10р	9421561026,44	9047243208,05	96	10057381971,63	9582199222,51	95
11р	1696261331,14	1676598197,96	99	1435985469,92	1410432265,72	98
12р	184072190	183797302,50	100	190125814,24	187598733	99
13р	2184301474,63	2064922691,45	95	2783151555,46	2516829654,80	90
14р	220046800	48748994,74	22	76074900	28181258,64	37
Всего расходов	76248207874,11	70039922050,45	92	81244057252,33	77156630745,78	95

Условное обозначение:

Наименование показателя	Код
Общегосударственные вопросы	1р
Национальная оборона	2р
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	3р
Национальная экономика	4р
ЖКХ	5р
Охрана окружающей среды	6р
Культура, кинематография	7р
Образование	8р
Здравоохранение	9р
Социальная политика	10р
Физическая культура и спорт	11р
Средства массовой информации	12р
Обслуживание государственного и муниципального долга	13р
Межбюджетные трансферты	14р

Далее рассчитаем стандартное отклонение за 2013 г.:

$$\sigma_{2013} = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} = ((0,98 - 0,92)^2 \cdot 0,354 + (0,96 - 0,92)^2 \cdot 0,156 + (0,99 - 0,92)^2 \cdot 0,152 + (0,96 - 0,92)^2 \cdot 0,129 + (0,95 - 0,92)^2 \cdot 0,060 + (0,78 - 0,92)^2 \cdot 0,038 + (0,96 - 0,92)^2 \cdot 0,037 +$$

$$(0,95 - 0,92)^2 \cdot 0,029 + (0,99 - 0,92)^2 \cdot 0,024 + (0,95 - 0,92)^2 \cdot 0,015 + (1,00 - 0,92)^2 \cdot 0,003 + \\ (0,82 - 0,92)^2 \cdot 0,001 + (0,22 - 0,92)^2 \cdot 0,001 + (0,75 - 0,92)^2 \cdot 0,001)^{1/2} = \\ = \sqrt{0,0040385} = 0,0635491, \text{ или } 6,35\%.$$

Таблица 6

Распределение расходов консолидированного бюджета в порядке убывания их доли в общем объеме фактических расходов

2013 г.		2014 г.	
Код	p_i	Код	p_i
8р	0,354	8р	0,344
3р	0,156	3р	0,178
9р	0,152	9р	0,145
10р	0,129	10р	0,124
1р	0,060	1р	0,060
5р	0,038	7р	0,045
7р	0,037	5р	0,038
13р	0,029	13р	0,033
11р	0,024	11р	0,018
2р	0,015	2р	0,010
12р	0,003	12р	0,002
6р	0,001	6р	0,001
14р	0,001	14р	0,001
4р	0,001	4р	0,001
Всего расходов	1	Всего расходов	1

Коэффициент вариации за 2013 г.:

$$V_{2013} = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{0,0635491}{0,92} = 0,0690751, \text{ или } 6,91\%.$$

Стандартное отклонение за 2014 г.:

$$\sigma_{2014} = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} = ((0,99 - 0,95)^2 \cdot 0,344 + (0,98 - 0,95)^2 \cdot 0,178 + (0,97 - 0,95)^2 \cdot 0,145 + \\ (0,95 - 0,95)^2 \cdot 0,124 + (0,87 - 0,95)^2 \cdot 0,060 + (0,97 - 0,95)^2 \cdot 0,045 + (0,77 - 0,95)^2 \cdot 0,038 + \\ (0,90 - 0,95)^2 \cdot 0,033 + (0,98 - 0,95)^2 \cdot 0,018 + (0,95 - 0,95)^2 \cdot 0,010 + (0,99 - 0,95)^2 \cdot 0,002 + \\ (0,57 - 0,95)^2 \cdot 0,001 + (0,37 - 0,95)^2 \cdot 0,001 + (0,94 - 0,95)^2 \cdot 0,001)^{1/2} = \\ = \sqrt{0,0029846} = 0,0546314, \text{ или } 5,46\%.$$

Коэффициент вариации за 2014 г.:

$$V_{2014} = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{0,0546314}{0,95} = 0,0575067, \text{ или } 5,75\%.$$

Полученные результаты расчетов и их интерпретация представлены в табл. 7.

Таким образом, за рассмотренный период 2013–2014 гг. выявлено, что исполнение

бюджета по доходам и расходам отклоняется незначительно от плановых показателей, также не установлено высокого уровня риска исполнения бюджета по доходам и расходам.

Таблица 7

Оценка исполнения консолидированного бюджета Удмуртской Республики

Год	Наименование показателя	% исполнения бюджета	Качественная оценка значений коэффициента вариации		
			Низкий риск (от 0 до 5%)	Средний риск (от 5 до 10%)	Высокий риск (свыше 10%)
2013	доходы	99		8,36	
	расходы	92		6,91	
2014	доходы	94		6,96	
	расходы	95		5,75	

Владение информацией о результатах оценки рисков исполнения бюджета по доходам и расходам дает возможность представителям исполнительной и законодательной власти принимать управленческие решения, позволяющие повысить уровень эффективности управления бюджетами всех уровней, в том числе:

- проводить планирование доходов и расходов бюджета с учетом риска;

- совершенствовать учет поступлений платежей в бюджет;

- осуществлять контроль за расходованием бюджетных средств и т. п.

На сегодняшний день область бюджетных отношений не имеет достаточного методического и организационно-правового обеспечения в сфере оценки и учета бюджетного риска.

Список литературы

1. Будагова Н. В. Основные направления совершенствования предварительного и текущего контроля за исполнением бюджетов // *Экономические науки*. – 2013. – № 4.
2. Гамукин В. В. Бюджетные риски: введение в общую аксиоматику // *Terra Economicus* 2013. – Т. 11. – № 3. – С. 52-61.
3. Гинзбург М. Ю., Прончатова-Рубцова Н. Н. Проблемы применения метода реальных опционов в оценке инвестиционных проектов на примере биномиальной модели // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2012. – № 18. – С. 14-18.
4. Горохова Д. В. Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации на современном этапе управления государственными финансами // *Управление риском*. – 2013. – № 1 (65). – С. 22-27.
5. Гребенникова В. А., Степанова Е. А. Управление бюджетными рисками: миф или реальность? // *Terra Economicus*. – 2010. – Т. 8. – № 3. – Ч. 2. – С. 119-125.
6. Енц Г. П. Исследования влияния финансового контроля на социально-бюджетные отношения в системе управления // *Вестник Самарского финансово-экономического института*. – 2009. – № 4. – С. 74-79.
7. Климанов В. В., Михайлова А. А. Открытость и прозрачность российского бюджета в мировом измерении // *Финансы*. – 2014. – № 7. – 11 с.
8. Отчет об исполнении консолидированного бюджета Удмуртской Республики. – URL: <http://www.mfur.ru/budget/ispolnenie/otchet/2014.php>
9. Подобрывев С. В. Управление рисками потери финансовой устойчивости региональных бюджетных систем на современном этапе бюджетной реформы // *Финансы и кредит*. – 2008. – № 35 (323). – С. 26-31.
10. Приказ Министерства финансов РФ от 19 октября 2011г. № 383 «О порядке осуществления в Министерстве финансов РФ оперативного мониторинга качества финансового менеджмента». – URL: <http://iv.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
11. Степанова Е. А. О некоторых аспектах совершенствования налогового законодательства с целью снижения бюджетных рисков // *Финансы*. – 2010. – № 10. – С. 76-77.
12. Ткачева, Т. Ю. Особенности управления бюджетными рисками на региональном уровне // *Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент*. – 2013. – № 4. – С. 114-121.
13. Яшина Н. И., Поюшева Е. В., Прончатова-Рубцова Н. Н. Совершенствование методологии определения бюджетной устойчивости субъектов РФ: два подхода к оценке в современных социально-экономических условиях // *Финансы и кредит*. – 2013. – № 11. – С. 2-11.
14. Яшина Н. И. Некоторые теоретические и методические аспекты оценки рисков расходов бюджета // *Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы*. – 2004. – № 1. – С. 162-167.
15. Kates G. Risk management systems 2000 // *Risk Professional*, № 2/1 February 2000. London Informa Group, 2000. – P. 19-31.
16. Williams C. A. Risk Management and Insurance / C. A. Williams, K. M. Heins. USA, Ms: Draw – Hill Inc. – 1989.
17. Morgan J. P. Reuters. RiskMetrics Technical Document, Electronic resource. – URL: <http://www.jpmorgan.com/RiskManagement>

18. Default, Transition, and Recovery: 2009 Annual Global Corporate Default Study And Rating Transitions [Электронный ресурс]. London: Standard&Poors, 2010. – URL: <http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/en/us/?assetID=1245207201119>
19. Drucker H. Improving Generalization Performance Using Backpropagation / H. Drucker, Y. L. Cun // IEEE Transactions on Neural Networks. – 1992. – Vol. 3, № 5. – P. 991-997.
20. Keenan S. Historical Default Rates of Corporate Bonds Issuers, 1920-1999 [Электронный ресурс] / S. Keenan, D. Hamilton, A. Berthault. – London : Moody's investors service, 2010. – URL: <http://www.moodyskmv.com/research/whitepaper/52453>
21. Verde N. Fitch Ratings Global Corporate Finance 2009 Transition and Default Study [Электронный ресурс] / N. Verde. – 2010. – URL: <http://www.levow.com/SGdownload/-%20Debt%20Capital%20Markets/Fitch%20202009>

K. V. Zhelnova*

**Zhelnova Kristina, PhD in Economics, Associate Professor of Izhevsk State Technical University of M. T. Kalashnikov, Izhevsk
kristina-zhelnova@yandex.ru*

METHOD OF DETERMINING THE BUDGET RISKS OF UDMURT REPUBLIC

Keywords: budget risk, standard deviation, coefficient of variation, consolidated budget, Udmurtia.

The article studies the assessment tools of budget risk. In many regions of the Russian Federation, the central problem continues to be the poor quality of budget management; the evidence of this is the existence of overdue payables, poor planning and the lack of modern methods of budget management. In crisis conditions, the regions faced the problem of declining financial resources for capital investments, and the risk of appearance of accounts payable on primary obligations. According to the results of the study, risk factors were identified for execution of budget revenues and expenditures: the standard deviation and coefficient of variation. The article features the account of budget risks on the example of the consolidated budget of the Udmurt Republic for 2013–2014, which did not reveal cases of high risk of execution of budget revenues and expenditures. These evaluation results are important and useful for the executive and legislative authorities, as they contribute to raising the quality of budget management.

© Желнова К. В., 2015

УДК 911.37

А. Н. Крючков*

**Крючков Андрей Николаевич, кандидат географических наук, ст. науч. сотрудник
Жигулевский государственный природный биосферный заповедник имени И. И. Спрыгина,
г. Тольятти*

land-1967@yandex.ru

Е. П. Романова*

**Романова Елена Павловна, кандидат биологических наук
Самарская ассоциация ландшафтных архитекторов, г. Тольятти
romanova-elro@yandex.ru*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕЛЕНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ГИС-ТЕХНОЛОГИЙ (НА ПРИМЕРЕ МОНИТОРИНГА ЗЕЛЕННЫХ НАСАЖДЕНИЙ Г. О. ТОЛЬЯТТИ)

Ключевые слова: зеленые насаждения, мониторинг, экономическая эффективность, озеленение, эффективность управленческих решений, ГИС.

Для оценки состояния зеленых насаждений и объектов озеленения г. о. Тольятти на постоянных и временных пунктах наблюдения, а также путем экспертных обследований отдельных озелененных и природных территорий проведен мониторинг объектов озеленения. Выявлены причины нарушения их устойчивости, повреждения и поражения природными и антропогенными факторами неблагоприятного воздействия и др. Полученные данные позволяют определять эффективность выполняемых природоохранных мероприятий, осуществить прогноз состояния зеленых насаждений, планировать мероприятия по их содержанию и контролю. Результаты мониторинга были использованы при формировании планов по благоустройству города и бюджета на озеленение, проектировании объектов озеленения и благоустройства, планировании работ по содержанию объектов озеленения и объемов работ по санитарной вырубке деревьев, разработке и актуализации генерального плана городского округа Тольятти в касающейся части.

По результатам мониторинга состояния зеленых насаждений ежегодно осуществляется обновление перечня наиболее опасных болезней древесных и кустарниковых пород в городских насаждениях и списка химических и биологических средств защиты зеленых насаждений. Для повышения эффективности управления зеленым хозяйством муниципального образования целесообразно ориентироваться на интегральные показатели состояния насаждений, которые дают возможность создать ранжированную шкалу оценки зеленых насаждений и проследить тренд их изменения. Показана высокая эффективность использования аэрокосмических (АК) и геоинформационных (ГИС) технологий для повышения эффективности управленческих решений. Материалы дистанционных съемок и ГИС должны стать технической основой мониторинга и одним из решающих факторов, влияющих на точность определения состояния городских зеленых насаждений, а также на обоснованность принимаемых решений. Необходимо более широкое внедрение аналитических возможностей современных технологий при проектировании объектов озеленения и благоустройства городов, планировании работ по содержанию зеленых насаждений в целях устойчивого развития урбоэкосистем.

Зеленые насаждения города, такие как парки, скверы, бульвары, являются важнейшей частью градостроительного комплекса городского хозяйства. Деревья и кустарники, являясь преградой для распространения звуковых волн, почти на 20% снижают уровень городского шума, на 70% – концентрацию пыли. Наибольшее значение в сниже-

нии уровня загрязнения имеют вязы и сирень, их способность задерживать пыль в 6 раз выше, чем у тополя. Массивы деревьев в жаркую погоду снижают температуру воздуха на 4 градуса, а его влажность повышают на 15%, создавая более комфортные условия городской среды.

Большое значение в эффективном управлении зеленым хозяйством города имеют мероприятия по оценке состояния и основных характеристик растительности городских территорий. Для этого необходимы мониторинговые наблюдения, проводимые специализированными организациями, владеющими методами определения и оценки степени нарушения зеленых насаждений. Современные методы исследований с помощью ГИС-технологий дают возможность быстро и качественно получать информацию для описания процессов, происходящих в экосистемах, оценки их состояния и функционирования [9, 10, 17, 18]. Современные программные ГИС-продукты обеспечивают интегрированное управление и совместное использование больших объемов разнообразной информации об окружающей среде, содержат мощные аналитические инструменты и средства наглядной картографической визуализации данных. С их помощью можно выявить и детально рассмотреть все основные черты и особенности взаимодействия и взаимосвязей между компонентами экосистем как в пространственном, так и во временном разрезе. Полученная оценка состояния зеленых насаждений дает возможность планирования и корректировки мероприятий по улучшению качества состояния зеленого покрова города [1, 3, 9, 10].

Мониторинг посадок г. о. Тольятти осуществлялся в целях оценки их состояния и динамики, в том числе негативной. Выявлены причины нарушения их устойчивости, степень повреждения и поражения за счет природных и антропогенных факторов воздействия. Полученные данные позволяют определить эффективность проводимых в городе природоохранных мероприятий, дать прогноз состояния зеленых угодий, планировать мероприятия по их содержанию и контролю [2]. Мониторинг был проведен на постоянных пунктах наблюдения (ППН), временных пунктах наблюдений и путем экспертных обследований отдельных участков.

Мониторинг растительного покрова включал:

- оценку состояния растительного покрова и объектов озеленения на основе утвержденных и «ГОСТированных» методик;
- оценку эффективности работ по озеленению в различных топоэкологических условиях г. о. Тольятти;

- определение степени нарушенности растительного покрова;

- внесение изменений в паспорта объектов озеленения;

- внесение в электронную базу данных инвентаризации;

- ведение реестра зеленых насаждений.

Характеристика насаждения (древостоя) на ППП (Постоянные Пробные Площади) включала в себя учет суммарного количества деревьев и их распределение по породам, на основании чего определялся состав насаждений, при этом доля каждой породы указывалась в целых числах как доля от 10 единиц. Учитывались возрастная структура насаждения; диаметр ствола (средний, минимальный и максимальный), высота деревьев разных пород и категорий состояния. Оценивалось распределение деревьев по категориям состояния (по породам и в целом для всех пород) с указанием повреждений (вредителями, болезнями и прочими факторами). Кроме того, была рассчитана средняя категория состояния отдельно для каждой породы и в целом для всех древесных пород на объекте. По этому параметру можно оценить состояние всего насаждения, средний балл дает представление об устойчивости и жизнеспособности посадок.

Выделяют три категории насаждений: I – устойчивые (хорошее состояние) – средний балл категорий состояния менее 2; II – с нарушенной устойчивостью (удовлетворительное состояние) – средний балл от 2 до 3; III – утратившие устойчивость (неудовлетворительное состояние) – средний балл выше 3.

Для каждого дерева, попадающего в программу мониторинга, были определены его дендрологические и фитосанитарные параметры. Результаты исследований ежегодно заносятся в базу данных «Зеленый мониторинг» [4, 11, 12].

Проведенные исследования показали, что из 35 парков и скверов г. о. Тольятти только 7 объектов находятся в удовлетворительном состоянии в части озеленения. Зеленые посадки части скверов в каждом районе города в результате многолетнего отсутствия надлежащего ухода пришли в упадок и представляют собой либо территории, заросшие порослью деревьев и кустарников малоценных пород, либо не замощенные, вытопанные участки грунта с остатками растительности. 9 объектов имеют полностью или частично деградированные зеле-

ные насаждения, на 19 объектах состояние объектов наблюдения близко к неудовлетворительному. Деревья и кустарники вдоль автомагистралей города в настоящее время подвержены процессу усыхания и имеют очевидные повреждения.

Основные причины такого результата – воздействие на корневую систему антигололедных смесей, в частности засоленного песка, попадание прибордюрной грязи, смета и смыва с автодорог, механические повреждения автотранспортом различного назначения. В настоящее время потери зеленых посадок вдоль автомагистралей составили в среднем по г. о. Тольятти 75% от существовавших ранее (с учетом данных наблюдений 2005 года) [2]. Зеленые посадки всех видов и категорий повреждаются, а на отдельных участках погибают в результате бездумного, а часто и варварского отношения населения. Это наблюдается в районах торговых центров и мини-рынков, стихийных пешеходных переходов через газоны, вдоль автодорог и разделительных полос. Затаптываются до полного усыхания значительные площади газонов вместе с деревьями и кустарниками, часты случаи заездов автотранспорта на газоны, несанкционированных свалок, отвалов грунта, строительного и крупногабаритного мусора. Не редки случаи затаптывания до полной гибели молодых посадок деревьев, кустарников и посевов газонов на придомовых и внутриквартальных территориях. Имеют место грубые нарушения правил эксплуатации и содержания территорий при размещении мини-рынков.

Для повышения эффективности управления зеленым хозяйством муниципального образования целесообразно ориентироваться на интегральные показатели состояния насаждений, которые дают возможность создать ранжированную шкалу оценки зеленых насаждений и проследить тренд их изменения. Применение индекса состояния (I_s) позволяет проводить сравнительную характеристику состояния разных насаждений, наглядно оценивать изменение этого состояния, возможно, использовать его как пороговый критерий при выборе и назначении санитарно-оздоровительных и других мероприятий.

Общую оценку состояния древесной растительности на ППП определили с помощью средневзвешенного балла состояния древесной (Б_{сд}) с учетом доли деревьев разных ка-

тегорий (I, II, III). Такие расчеты проводились для каждой породы, также оценивалась доля участия каждой древесной породы в составе насаждения.

Средневзвешенный балл состояния для каждого вида древесных растений может изменяться от 1 (при полном благополучии и высокой оценке состояния всех деревьев) до 3 (при полном неблагополучии и неудовлетворительном состоянии всех деревьев данного вида).

Чтобы получить общий балл оценки для всего древесного насаждения, средневзвешенные баллы состояния Б_{сд} для каждого вида древесных растений должны быть умножены на долю участия каждой породы в составе насаждения и разделены на 100 (если эта доля указана в %) или на 10 (если состав насаждения записан в долях от 10 единиц).

Наиболее достоверным способом интегральной оценки состояния насаждений является определение индекса состояния насаждений (I_s). Он является интегральным показателем состояния ЗНОП (Зеленые Насаждения Общего Пользования), с помощью которого можно оценить динамику и темпы изменений состояния древесной насаждения на основе сравнения ежегодных значений данного индекса на ППП (Постоянная Пробная Площадь). Для расчета I_s используются данные о соотношении деревьев разных категорий состояния (N_i) с учетом их размеров, которые характеризуются средним диаметром стволов.

Интегральная оценка состояния насаждений (I) выражается в баллах и колеблется от 0,1 (при почти полном усыхании насаждений) до 10 (при идеальном их состоянии). Расчет значений I может быть алгоритмизирован и автоматизирован. Метод оценки состояния насаждений с помощью I апробирован в разных регионах России, в том числе и в г. о. Тольятти [8].

Данные мониторинга состояния зеленых угодий содержатся в специализированной базе данных, являющейся информационным ресурсом муниципального образования. Материалы дистанционных съемок и ГИС должны стать технической основой мониторинга и одним из решающих факторов, влияющих на точность определения состояния городских зеленых насаждений, а также на обоснованность принимаемых решений [7, 13, 14, 15, 16]. В рамках мониторинга возможно

использование показателей спектральной яркости и оптической плотности изображений растительных покровов для определения их состояния.

Результаты мониторинга состояния зеленых насаждений были использованы при формировании планов по благоустройству города и бюджета на озеленение, разработке и актуализации генерального плана городского округа Тольятти в области зеленого строительства. Информация по выявленным в рамках мониторинга состояния зеленых угодий фактам нарушений природоохранного законодательства была направлена в уполномоченные контролирующие органы [2]. По результатам мониторинга состояния

посадок ежегодно осуществляется обновление перечня наиболее опасных болезней древесных и кустарниковых пород в городских насаждениях и списка химических и биологических средств защиты зеленых насаждений [6].

Таким образом, применение ГИС при мониторинге зеленой архитектуры города является мощным инструментом для принятия управленческих решений. Необходимо более широкое внедрение аналитических возможностей современных технологий при проектировании объектов озеленения и благоустройства городов, планировании работ по содержанию зеленых насаждений в целях устойчивого развития урбоэкосистем [5].

Список литературы

1. Географические информационные системы федеральные, региональные, муниципальные. Общие технические требования. ГОСТ Р 52155-2003. – М. : Изд-во стандартов, 2003.
2. Городская целевая программа «Рациональное использование, устойчивого функционирования и развития зеленых насаждений и травяного покрова г. Тольятти на 2002–2005 гг.» : утв. Решением Тольяттинской городской думы № 318 от 27.11.2001 года.
3. Дейт. К. Дж. Введение в системы баз данных. – 6-е изд. – М. – СПб. – Киев : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 848 с.
4. Исследование путей создания мониторинга природной среды из космоса в интересах природопользования. Разработка оценочных экологических карт кадастров с использованием аэрокосмических данных // Региональные аспекты : научно-технический сб. – М. : ЦНИИГАиК, 2003. – 133 с.
5. Индикаторы устойчивого развития России (социально-экономические аспекты) / под ред. С. Н. Бобылева, Р. А. Максенко. – М. : ЦИРП, 2001. – 220 с.
6. Карпова Т. С. Базы данных: модели, разработка, реализация. – СПб. : Питер, 2001. – 304 с.
7. Любимов А. В. Научные основы инвентаризации и устройства особо охраняемых лесов на ключевых ландшафтах европейской тайги. – СПб. : ЛТА, 1999. – 264 с.
8. Методика проведения инвентаризации для Городской целевой программы рационального использования зеленых насаждений Тольятти [Электронный ресурс] / № 16057. Свидетельство о регистрации. Государственная Академия наук Российской академии образования. Объединенный фонд электронных ресурсов «Наука и образование» 2010 г.
9. Методы дистанционного зондирования Земли при решении природоресурсных задач : справочник / гл. ред. А. Ф. Морозов, А. В. Перцов. – СПб. : Изд-во ВСЕГЕИ, 2004. – 132 с.
10. Ульман Дж. Основы систем баз данных. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 334 с.
11. Computer software for spatial data handling. International Geographical Union: Commission on Geographical Data Sensing and Processing. Ottawa; Ontario, 1981. Vol. 1: Full geographic information systems, pp. 1-272; Vol. 2: Data manipulation programmes, pp.273-576; Vol. 3: Cartography and graphics, pp. 577-1042.
12. Jacobsson Antti, Ursin-Iivanainen Heli. GIS in Finland II Kartogr. nachr. – 1998. – Vol. 48, N 1. S. 14-18.
13. Hoffman F., Hoffman K., Huang Y. Interoperability f and reality geobit'98. Availability, interoperability and flexibility data, systems and or-ganizations GEObit'98. II Brno;98 Conf. «Geogr. Inf. Syst.:Inf. Infrastruct. and In-teroperabil / 21st. Cent. Inf. Soc. and IGA Map Use Commiss. Sess.», Brno, June 28rd - July th, 1998. Brno, 1998. – S. A2-49 - A2-69.
14. Information Systems, Genoa, Italy, March 29 – April 1, 1993, EGIS.
15. Foundation, 1993. – Vol. 1. – P. 187-193.
16. Kainz M. A. Classification of digital map data models. II EURO-CARTO VI, Proc, April 13-16, 1987, Brno, 1987, pp. 105-113.

17. Samet H. Applications of Spatial Data Structures. Computer Graphics, Image Processing and GIS. 1990, Addison-Wesley Publ. Corp., 507 p.

18. The 1990 GIS Sourcebook. Geographic Information System Technology in 1990. GIS World., 1990. – 156 p.

A. N. Kryuchkov*

**Kryuchkov Andrey, PhD in Geographical Sciences, Senior Researcher of Zhigulevsky State Natural Reserve of I. I. Sprygin, Toglyatti land-1967@yandex.ru*

E. P. Romanova*

**Romanova Elena, PhD in Biology Samara Association of Landscape Architects, Toglyatti romanova-elro@yandex.ru*

**IMPROVING THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF GREEN AREAS
OF THE MUNICIPALITY BASED ON GIS TECHNOLOGIES
(ON THE EXAMPLE OF MONITORING OF GREEN AREAS IN TOGLYATTI)**

Keywords: green areas, monitoring, economic efficiency, landscaping, effectiveness of management decisions, GIS.

To assess the state of green areas and natural objects in Toglyatti at permanent and temporary observation points and through expert surveys of individual green natural areas, monitoring of landscaping objects was carried out. The study revealed the causes of their instability, damage and destruction due to natural and anthropogenic factors and other adverse effects. These data allow us to determine the effectiveness of performed environmental activities, to prepare the forecast for green areas' condition, to plan activities for their maintenance and control. Monitoring results have been used in planning the improvement of city area and the landscaping budget, designing natural objects, planning their maintenance and the volume of sanitary cutting down the trees, development and updating of the general plan for the city of Toglyatti.

According to monitoring results of the state of green areas, the list of most dangerous diseases of trees and bushes in urban areas is annually updated, as well as the list of chemical and biological means of protection for green areas. To enhance the management of the municipality's green economy, we should be guided by integrated indicators of landscaping, providing the opportunity to create a ranked rating scale for green areas and observe their changes. The research has proven high efficiency of the use of space and geo-information (GIS) technologies to increase the effectiveness of management decisions. Materials of remote surveys and GIS should become the technical basis for monitoring and one of the decisive factors of the accuracy of determining the state of the urban green areas, as well as of assessing the validity of decisions. It is necessary to use more widely the analytical capabilities of modern technology in the design of landscaping objects and beautification of cities, as well as for planning the content of green areas, aimed at the sustainable development of urban ecosystems.

© Крючков А. Н., Романова Е. П., 2015

УДК 332 .12

В. В. Курченков*

**Курченков Владимир Викторович, доктор экономических наук, профессор
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград
kurchenkov@mail.ru*

О. В. Фетисова*

**Фетисова Ольга Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград
Fetissova66@inbox.ru*

Е. С. Матина*

**Матина Елена Сергеевна, аспирантка
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград
Matina81@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА В РЕГИОНЕ

(Исследование проведено при финансовой поддержке в форме гранта РГНФ
и Администрации Волгоградской области. Проект № 15-12-34003)

Ключевые слова: туризм, туриндустрия, региональный туристический комплекс, кластер, туристический кластер, кластерная политика в регионе.

Раскрывается значение региональных туристических комплексов в современных условиях, определяются пути их интеграции в международные туристические потоки. Объектом исследования являются предприятия регионального туристического комплекса. Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, возникающие между туристическими фирмами, гостиничными комплексами, ресторанами, предприятиями транспортной инфраструктуры при вхождении их в состав туристического кластера региона. Выявляются особенности формирования региональных туристических кластеров, используется методика межрегионального сравнения абсолютных и относительных преимуществ развития туристического бизнеса в регионе. Определяются критерии для идентификации туристического кластера, выявляются основные проблемы и трудности подобной идентификации. В первую очередь это критерии состава кластера и его экономических границ. Приводится сравнение между классическим промышленным кластером и туристическим кластером по таким критериям, как масштабы хозяйственной деятельности, размеры предприятий, входящих в состав кластера, уровень глобализации регионального туристического рынка, наличие «ядра» кластера и др. Выявлены методологические различия в подходе к идентификации промышленного и туристического кластеров. Для расширения базы методологического анализа в статье применен подход с выделением двух уровней кластерного взаимодействия: системного и квазисистемного. Для ядра кластера характерно системное устойчивое взаимодействие предприятий, входящих в состав кластера, для квазисистемного характерно периферийное взаимодействие вспомогательных предприятий смежных отраслей, например обеспечивающих развитие транспортной и социальной инфраструктуры региона. Выявляется кластерный потенциал развития туриндустрии в конкретном регионе. Предложены рекомендации по повышению эффективности формирования регионального туристического кластера.

В современных условиях туристическая отрасль приобретает новое значение. Опыт последних лет показал, что внутренний потенциал для организации въездного туризма далеко не реализован. В значительной степени реализации потенциала развития региональных туристических комплексов будет способствовать использование кластерного подхода.

Действительно, кластерные структуры являются необходимой формой организации современного сервиса, в том числе и туристических услуг [8, 12]. Во многом структура и пропорции этого сектора региональной экономики не могут быть обеспечены без интеграционных процессов. Именно в рамках кластерных образований устанавливаются устойчивые межотраслевые связи, про-

исходит оптимизация межотраслевых пропорций, обеспечивающих сбалансированность воспроизводственного механизма современной экономики.

Для реализации потенциала въездного туризма недостаточно развитие только туристических фирм, реализующих данный вид услуг. Для этого необходима транспортная и информационная инфраструктура, сеть гостиниц и ресторанов, без чего существенное увеличение туристического потока окажется невозможным. Поэтому в основе стратегического развития регионального туристического комплекса должна лежать кластерная ориентация, которая как раз и предполагает тесное взаимодействие предприятий и организаций различных отраслей и секторов на определенной территории, напрямую или опосредованно связанные с предоставлением конечного продукта – туристической услуги [9, 11].

Проблемам формирования кластерных структур в современной российской экономике в целом и в туристической в частности посвящено достаточно много работ [1, 4]. Однако важным вопросом по-прежнему остается проблема идентификации кластера, которая предполагает определение состава кластера, его территориальных и экономических границ [3, 10], отраслевой специализации, структурного многообразия.

При этом процесс идентификации является достаточно сложным, особенно для туристических кластеров. Сложность подобной идентификации вытекает из самого определения кластера как совокупности фирм и бизнес-структур, размещенных на одной территории. При этом в состав кластера входят не только непосредственно туристические фирмы, но и предприятия инфраструктуры, и как было отмечено, гостиницы и рестораны [13]. При этом между этими фирмами и бизнес-структурами могут развиваться как интеграционные, так и в ряде случаев конкурентные отношения. Как писал М. Портер, «кластер – это группа географически локализованных взаимосвязанных компаний – поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, а также научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом, но при этом и конкурирующих друг с другом [5, с. 153; 10].

Далее, сложность идентификации обусловлена спецификой самой туристической отрасли, в связи с этим и туристический кластер имеет свои особенности:

1. Широкий диапазон межотраслевых связей.

2. Наличие в основном в составе кластера малых и средних предприятий.

3. Небольшие размеры кластера в плане совокупного объема предоставления услуг.

4. Дисперсность территориальной локации (отсутствие традиционного ядра кластера).

5. Специфичность туристического товара, имеющего в большинстве случаев нематериальный характер [15, 16].

Сложность идентификации именно туристического кластера связана еще и с тем, что ряд авторов рассматривают один региональный туристический кластер, а ряд авторов предполагают, что в регионе может существовать несколько туристических кластеров, аргументируя это тем, что туристический комплекс региона изначально обладает глубокой диверсификацией [6, 7, 14]. Например, в регионе может развиваться и экологический, и исторический, и бизнес-туризм, которые имеют различную объектную направленность.

Это объясняется, на наш взгляд, еще и тем, что туристический кластер коренным образом отличается от традиционно рассматриваемых промышленного или агропромышленного кластеров. В этих кластерах наблюдается ярко выраженное «ядро» кластера в виде головной организации, которая определяет в конечном итоге отраслевую специализацию всего кластера. Наличие ядра кластера упрощает идентификацию кластера по отраслевому признаку. Что же касается туристического кластера, то, как правило, эти кластеры существуют без достаточно выраженного ядра, поскольку в его состав входят в основном небольшие предприятия и бизнес-единицы, не способные взять на себя подобную миссию. Подобного типа кластеры организованы скорее по сетевому или матричному принципу.

Еще одной особенностью туристического кластера в отличие от промышленных или иных кластеров является неустойчивость во времени. Достаточно высокая динамика спроса и предложения на туристические услуги, сезонность оказания услуг, зависимость от внешних условий делают ту-

ристический кластер неустойчивым во времени. Именно среди туристических кластеров чаще всего встречаются так называемые «событийные кластеры», которые организуются к какому-либо событию. Например, это Зимняя Олимпиада в Сочи 2014 года, празднование 450-летия со дня основания г. Астрахани и др.

И наконец, туристический кластер в отличие от промышленного кластера складывается в основном из малых и средних предприятий с низким уровнем локализации в региональном пространстве. Более широкий спектр системных отличий туристского кластера от традиционного промышленного кластера представлен в табл. 1.

Таблица 1

Основные отличия туристского кластера от классического промышленного кластера

№	Тип кластера Признак, критерий	Промышленный	Туристский
1.	Наличие ядра	Присутствует. Ядро образует, как правило, головное профильное предприятие, выпускающее конечную продукцию	Отсутствует. В туристский кластер входят в основном малые и средние предприятия, которые в силу своих масштабов не могут выполнить миссию головного предприятия
2.	Размеры кластера	Значительные. Кластеры могут локализоваться на территории нескольких регионов	Незначительные. В регионе может быть несколько туристских кластеров в зависимости от направления деятельности или объектной ориентации туристического бизнеса
3.	Масштабы входящих в его состав предприятий	Различные. Могут входить как крупные, так и малые предприятия. Однако основу кластера образуют крупные промышленные предприятия	В основном малые и средние предприятия. Крупные предприятия практически отсутствуют
4.	Устойчивость границ кластера во времени	Состав кластера и контур его границ достаточно устойчивы во времени. Это связано со стабильным выпуском промышленной продукции. Наличием стабильных поставщиков и потребителей и наличием долгосрочных инвестиционных проектов	Неустойчив во времени. Состав кластера постоянно меняется. Границы размыты. Это связано с непостоянством спроса, сезонностью и др. Имеет место практика так называемого «событийного кластера»
5.	Особенности территориальной локации кластера	Имеет устойчивую территориальную локацию с устойчивыми зонами высокой концентрации основных объектов бизнеса.	Неустойчивый характер территориальной локации, дисперсность в размещении основных объектов бизнеса
6.	Степень включенности в глобальные экономические связи	Различная в зависимости от вида экономической деятельности	Может быть высокая в зависимости от географического положения, климатических условий, исторического наследия и др.

Источник: составлено автором.

Что касается включенности в глобальные экономические связи, то здесь некоторые туристические кластеры не только не отстают от промышленных кластеров, но и опережают их. Это касается в первую очередь европейских туристических территориальных кластеров и всемирно известных курортов Средиземноморья.

В отношении различий в особенностях территориальной локации кластеров следует

отметить, что для классического промышленного кластера характерно наличие зон высокой территориальной концентрации основных участников. Как правило, это зоны локализации ведущих предприятий, образующих ядро кластера. Для туристского кластера это не характерно, и часто в плане локализации для него характерна однородно-дисперсная схема территориальной локализации.

Идентификация кластера по отраслевому признаку также имеет свои сложности. В настоящее время имеется достаточно широкая классификация кластеров по критерию отраслевой специализации [1]. Различают такие отраслевые кластеры, как текстильный, машиностроительный, фармацевтический, нефтехимический, туристический и др. Существуют также межотраслевые кластеры (промышленные кластеры, агрокластеры, транспортно-логистические кластеры), событийные и др. [4].

В основе этой классификации лежит в первую очередь определение номенклатуры выпускаемой продукции и профиля базовой технологии, используемой предприятиями, входящими в состав кластера. Именно это обстоятельство затрудняет непосредственно процесс идентификации туристических кластеров, поскольку туриндустрия включает в себя большое количество разнопрофильных предприятий. Как уже отмечалось, это и непосредственно туристические услуги, а также сфера питания и размещения туристов.

При этом нужно отметить, что в кластере в отличие от интегрированных бизнес-групп предприятия существуют достаточно обособленно и участвуют в оказании услуг часто лишь частью своих активов. Например, транспортная система в регионе и транспортные предприятия являются важной со-

ставляющей туристического кластера, однако эти предприятия обслуживают не только туристов, но и всех жителей данного региона или муниципального образования. В этой связи определение границ туристического кластера кажется затруднительным, поскольку они не проходят по «границам» входящих в его состав предприятий. И оценивая потенциал регионального туристического кластера, необходимо учитывать это обстоятельство.

Соответственно в структуре туристского кластера вполне закономерно можно выделить два уровня взаимодействия основных его участников: системное и квазисистемное (рис. 1). Если туристические фирмы, отели и рестораны находятся в системном взаимодействии и непосредственно формируют транзакции на основании контрактных отношений, осуществляют совместно координацию и планирование внутреннего туристического потока, то транспортные предприятия и объекты социальной инфраструктуры оказывают опосредованное влияние на объемы и характер туристического потока, поэтому могут «включаться» в региональный туристический кластер на основании квазисистемного взаимодействия. Это затрудняет определение экономических границ регионального туристического кластера, делает их размытыми.



Рис. 1. Основные формы взаимодействия предприятий и организаций, входящих в состав регионального туристического кластера.

Аналогичная ситуация наблюдается и в классическом промышленном кластере. Только в промышленном кластере, как было отмечено, более четко просматривается «ядро»

и «периферия» кластера. И в этом случае, если ядро кластера, которое составляют профильные промышленные предприятия, ориентированные на выпуск конечной продук-

ции, обладает системными свойствами или основано на системном взаимодействии этих предприятий, то периферия кластера основана на квазисистемном взаимодействии, что делает границы кластера нечеткими и что, в свою очередь, затрудняет процесс его идентификации. Поэтому очень часто в последнее время в литературе речь идет не столько о классической форме вертикальной интеграции, сколько о «квазиинтеграции». В частности, примером подобной квазиинтеграции в структуре классической интегрированной бизнес-структуры является формирование группы «Кехо кай» – группы малых фирм, ассоциированных с японской фирмой «Тоетой», включающей в себя 230 фирм, на которые приходится 60% всех закупок [2, с. 163].

Что касается регионального туристического кластера, то, как уже было отмечено, у него нет ярко выраженного ядра из-за множества входящих в его состав небольших предприятий, однако вполне ясно можно выделить уровни системного и квазисистемного взаимодействия основных его участников.

Таким образом, подводя итог, можно отметить, что на современном этапе развития экономики необходима эффективная кластерная политика во многих отраслях и секторах российской экономики. Кластеризация экономики позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику регионального развития, повысить производительность, эффективность и конкурентоспособность бизнеса, расширить возможности для инновационного развития, оптимизировать взаимодействие между различными субъектами экономического развития региона.

Подобная политика необходима и в туристической отрасли. Несмотря на слож-

ность идентификации регионального туристического кластера, а также подбора критериев для классификации подобных кластеров, реализация кластерных проектов сегодня в регионах необходима. Именно формирование региональных туристических кластеров позволит, с одной стороны, реализовать потенциал для развития внутреннего въездного туризма, с другой стороны, способствовать интеграции регионального туристического пространства в глобальные туристические потоки.

Образование туристического кластера, который характеризуется гибкостью и адаптивностью к окружающей среде, позволяет региональной экономике последовательно углублять специализацию, сосредоточиться на новых и все более перспективных видах деятельности. Такая экономика быстро осваивает уникальные, единственные в своем роде производственные компетенции и приобретает уникальные сравнительные преимущества, что повышает инвестиционную привлекательность региона в целом. В результате территории, где появляются кластеры, становятся более привлекательными для инвесторов, что помогает им внедриться в глобальные сети и интегрироваться в мировую экономику.

Вместе с этим для успешного проведения кластерной политики в отношении регионального туристического комплекса следует учитывать необходимость формирования не только структур, непосредственно предоставляющих туристические услуги, но и дополнительных структур [17] по оказанию транспортных и социальных услуг туристам, образующих системную периферийную часть регионального туристического кластера.

Список литературы

1. Голик Ю. Ю. Формирование отраслевого набора показателей автомобильного кластера / Ю. Ю. Голик, И. А. Максимова // Микроэкономика. – 2013. – № 4. – С. 28-32.
2. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. – М. : Прогресс, 1987. – 383 с.
3. Максимова Т. И. Инструментарий кластерной политики и его роль в формировании конкурентных преимуществ // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 10. – С. 181-185.
4. Мишура Н. А. Кластерная организация экономики: к вопросу об идентификации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 43 (184). – С. 37-45.
5. Портер М. Международная конкуренция. – М. : Международные отношения, 1993. – С. 153.
6. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. № 941-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4e55c9b1d8bca7b6a.pdf>

7. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)» : утв. Постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55071986/>
8. Andersen J.B. What Are Innovation Ecosystems and How To Build and Use Them// Innovation Management. 2011. V. 16. N 2. P. 50-57.
9. Beaver A. Mind Your Own Travel Business. Vol. III. London, 1993.
10. Delgado M., Porter M. E., Stern S. Clusters and Entrepreneurship // Journal of Economic Geography. 2010. V. 10. N.4. P. 34-50.
11. Harrington D., Lenehan T. Managing quality in tourism. WOar Tree Press. Dublin, 1998.
12. King D., Pizam A., Milman A. Sosial impacts of Tourism. Host Perseption // Annals of Tourism Research. 1993.
13. Lankford S., Howard D. Developing a Tourism Impact Attitude Scale // Annals of Tourism Research, 1994.
14. Nepal S. K. Tourism as a key to sustainable mountain development: the Nepalese Himalayas in retrospect, Unasyuva 208. – 2002. – Vol. 53. – P. 38-46.
15. Privitera D. The Importance Of Organic Agriculture In Tourism Rural, Applied Studies in Agribusiness and Commerce, Agroinform Publishing House, Budapest, 2010, p. 59-64.
16. Tourism and mountains. A Practical Guide to Managing the Environmental and Social Impacts of Mountain Tours. United Nations Environment Programme, 2007. Available from: <http://www.eldis.org/go/home&id=43904&type=Document#.VMON7EesU3s> [Accessed: 01/2015].
17. Tribe J. The Economics of Leisure and Tourism. – Oxford: Butterworth-Heinemann, Ltd, 1995, p. 61-68.

V. V. Kurchenkov*

**Kurchenkov Vladimir, Doctor of Economics, Professor
of Volgograd State University, Volgograd
kurchenkov@mail.ru*

O. V. Fetisova*

**Fetisova Olga, Doctor of Economics, Professor
of Volgograd State University, Volgograd
Fetisova66@inbox.ru*

E. S. Matina*

**Matina Elena, graduate student
of Volgograd State University, Volgograd
Matina81@mail.ru*

FEATURES OF FORMATION OF TOURIST CLUSTER IN THE REGION

Keywords: tourism, tourism industry, regional tourist complex, cluster, tourist cluster, cluster policy in the region.

The article considers the significance of regional tourist complexes in modern conditions, and determines the ways of their integration into the international tourist flows. Objects of the study are the enterprises of the regional tourism industry. The subject of the study is organizational and economic relation, arising between tourist companies, hotels, restaurants, transport infrastructure companies, when they enter into the tourism cluster in the region. The authors identified peculiarities of formation of regional tourism clusters, using technique of inter-regional comparisons of absolute and relative advantages of the tourist business in the region. Criteria were defined for the identification of the tourism cluster; the main challenges and difficulties of such identification were determined. Basically, these are criteria of cluster composition and its economic borders. Classical industrial cluster and tourism cluster are compared, based on such criteria as the extent of economic activity, the size of enterprises – members of the cluster, the level of globalization of the regional tourism market, presence of the cluster «core», and so on. Methodological differences are found in the approaches to the identi-

fication of industrial and tourist clusters. To broaden the base of methodological analysis, the study applied the approach with two levels of cluster interaction: systematic and quasi-systematic. The cluster core is characterized by systematic sustainable interaction of the enterprises – members of the cluster. Quasi-systematic interaction is characterized by peripheral relations between supporting enterprises of related industries, such as ensuring the development of transport and social infrastructure of the region. The article reveals the potential of the tourism industry cluster in a particular region and provides recommendations on how to improve the efficiency of formation of the regional tourist cluster.

© Курченков В. В., Фетисова О. В., Матина Е. С., 2015

УДК 338.242

Т. И. Марченко*

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

РЕКОНСТРУКЦИЯ ДИНАМИКИ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБРАЗОВАНИЙ

Ключевые слова: ресурсная концепция, управление развитием, экономические образования, предмет теории, постулаты.

Анализируются возможности формирования теории управления развитием экономических образований исходя из традиционной ресурсной концепции и ее вариаций. Вследствие того, что теория управления развитием экономических образований в строгом толковании дефиниции «теория» не может быть отражена в рамках одной статьи в силу ограниченности объема материала, операциональной задачей данной публикации является представление характеристики и установление соотношений предмета той или иной концептуальной точки зрения на управление ресурсами с альтернативными вариантами его определения. Формулируются промежуточные выводы относительно базовых характеристик теории управления развитием экономических образований, разрабатываемой с позиций методологического индивидуализма.

Широкая трактовка ресурсов, вбирающая в себя знания, способности, решения и действия субъекта управления, обеспечивает высокую привлекательность ресурсного подхода для исследователей проблемы управления развитием экономических образований, поскольку взгляд на экономические активности как на набор ресурсов, а не как на совокупность контрактов в рамках транзакционного подхода более приближен к практике хозяйствования.

Рассмотренная в статье реконструкция динамики концепции ресурсного управления развитием экономических образований обусловлена последовательным накоплением научной новизны и стремлением к комплексному анализу источников и механизмов создания, удержания и накопления конкурентных превосходств различными экономическими образованиями.

Несмотря на сравнительный подход к исследованию вариаций ресурсной концепции и установление совокупности объяснения ими аспектов, позволяющих претендовать каждой из теорий на роль оснований для проведения дальнейших научных поисков, тем не менее данная совокупность не является эклектической. По своим предпосылкам и принципам рассмотренные ответвления ресурсной концепции являются вполне совместимыми, но имеют ограниченную практическую значимость, зависящую от количества заинтересованных сторон в деятельности того или иного экономического образования. В свою очередь, именно заинтересованные стороны определяют степень разнообразия диапазона последствий принимаемых решений. В результате для существенного повышения своей прикладной значимости обобщенная теория управления развитием экономических образований должна значительно продвигаться в направлении типологизации последствий реализуемых решений.

Попытка дать схематичный очерк пути, пройденного теорией управления развитием экономических образований, выразилась, с авторской точки зрения, следующим образом:

- первоначальное одномоментное возникновение двух альтернативных теорий управления развитием экономических образований – транзакционной (контрактной) и ресурсной;

- доминирование в исследованиях управления развитием экономических образований ресурсного подхода вследствие вялой

позиционной борьбы с ним транзакционной теории;

- развитие ресурсного подхода на базе способностей и знаний, которыми обладают экономические агенты;

- активизация новых поисков в стремлении к целостному анализу источников и механизмов создания устойчивых конкурентных преимуществ.

Предложенное в статье понимание реконструкции теории управления развитием экономических образований и демонстрация обоснованности авторской позиции относи-

тельно протекающих в ней трансформационных процессов и представляют собой содержание данной статьи.

Теория управления развитием экономических образований в строгом толковании смысла категории «теория» как развивающегося корпуса знаний о ее объекте не может быть отражена в полном объеме в статье. Следовательно, операциональная задача этой публикации – дать характеристику и продемонстрировать соотношение предмета той или иной версии теории управления ресурсной базой с альтернативными вариантами его определения.

Рассмотрим предварительно отличительные черты объекта и предмета отдельных теорий управления развитием экономических активностей. Подобные действия являются общепринятым в методологии науки и предполагают разграничение объекта теории как фрагментарной реальности объективного или субъективного типа и ее предмета как некоторого аспекта или среза этой реальности, изучаемого теорией.

Представляется очевидным, что объектом теорий управления развитием экономических образований выступает совокупность последних – реально существующих и (относительно) легко идентифицируемых феноменов в экономическом пространстве и времени. Разные теории и концепции выделяют у данных феноменов разные стороны, элементы и взаимосвязи между ними, строят разные модели хозяйственных активностей, что и предопределяет нетождественность предметов этих теорий и концепций. При этом следует заметить, что важной характеристикой является четкость определения предмета той или иной теории, предопределяемая вычлениением различных аспектов, моделей внутри реального экономического образования. Предпочтения же в выборе того или иного предмета определяются успешностью решения с его помощью задач теории управления развитием данного экономического образования.

На современном этапе существования экономической науки является общеизвестным тот факт, что любая теория функционирования и развития экономического объекта, претендующая на роль оснований для научных исследований в области управления, должна объяснять следующие аспекты:

- причины возникновения, существования и ликвидации экономического образования;
- определение границ экономического образования, способствующих вычлениению внутренних и внешних обменов;
- вариативность организационных структур экономического образования и способы взаимодействия их формальных и неформальных разновидностей;
- функционирование экономического образования с точки зрения координационных процессов, протекающих в нем;
- механизм создания конкурентных преимуществ экономического образования;
- механизм создания ценности для потребителя и стоимости.

Перечень данных вопросов не исчерпывает всего многообразия тем, которые могут заинтересовать исследователя, но они выступают в качестве ключевых и определяющих полноценность любой теории. Следовательно, теорией управления развитием экономических образований может считаться та теория, которая дает те или иные ответы на обозначенные выше вопросы. Рассмотрим с этой точки зрения основные концепции ресурсного управления экономическими образованиями.

Традиционная или структурная версия ресурсной концепции, лучшей иллюстрацией которой является труд 1997 г. Д. Коллиса и С. Монтгомери «Корпоративная стратегия: Ресурсы и разнообразие деятельности фирмы» и, в частности, включенная в этот труд статья «Конкуренция на основе ресурсов: Стратегия для 1990-х гг.», как известно, связывает различия в экономических результатах хозяйствующих субъектов, функционирующих в одном экономическом пространстве, с расхождениями в составе ресурсов, которыми располагают те или иные экономические образования и которые используются ими в своей деятельности. Она исходит из того, что экономическая деятельность осуществляется на эффективных рынках, параметры поведения которых полагаются известными или познаваемыми. При этом процессы на данных рынках, а не во внутренней среде участников данных рынков приводят к изменениям в наборе ресурсов, способных генерировать рикардианские ренты. Более того, традиционная концепция расширительно интерпретирует ресурсы: способностями являются их разновидностью.

Важнейшим компонентом традиционной ресурсной концепции управления является постулируемая «причинная неоднозначность», состоящая, по мнению сторонников данной научной школы, из неочевидной причинной связи между составом и свойствами ресурсов, используемых экономическими агентами, и возникающим вследствие этого использованием конкурентным превосходством. Это положение, базирующееся на фактах иллюзорности восприятия большинством субъектов управления причин тех или иных решений, приведших к совокупному эффекту, является следствием ограниченной рациональности индивидов. Для внешних наблюдателей в качестве основы причинной неоднозначности выступает ограниченность их общих познавательных способностей.

Широкая трактовка ресурсов, включающая в них знания, способности, решения и действия субъекта управления, обеспечивает высокую привлекательность ресурсного подхода для исследователей проблемы управления развитием экономических образований, поскольку взгляд на экономические активности как на набор ресурсов, а не как на совокупность контрактов (согласно транзакционного подхода) несопоставимо ближе к практике хозяйствования.

Вместе с тем ряд постулатов традиционной ресурсной теории подвергается следующей критике:

- концепция не объясняет причины возникновения экономических образований, т. е. первый из аспектов, жизненно важных для любой теории управления развитием экономических образований;

- отмечается определенная тавтология в концепции: эффективные образования эффективны по причине обладания уникальными ресурсами. Следовательно, они должны формировать такой набор ресурсов, который обеспечит им высокую эффективность в долгосрочном периоде;

- предыдущее замечание предопределяет обвинение традиционной ресурсной теории в несоответствии такому критерию научности теории, как фальсифицируемость;

- в концепции игнорируется внешняя вариативная динамика. Известно, что стоимости создаются в обменах, на рынках, а последней ресурсная теория пренебрегает;

- использование причинной неоднозначности в качестве объяснения устойчивости

конкурентного преимущества создает определенные сложности в рамках выделения нормативной составляющей рассматриваемой теории. Это объясняется неспособностью субъекта управления идентифицировать наиболее значимые ресурсы, выступающие в качестве источника конкурентных преимуществ. Как следствие, является маловероятным тот факт, что сторонние исследователи, сталкиваясь с нематериальными ресурсами и способностями, зафиксируют подобные корреляционные связи. При этом отсутствие необходимого знания не позволяет вырабатывать адекватные управленческие рекомендации;

- несмотря на меньшую значимость, отмечаются в качестве недостатков традиционной ресурсной концепции и акценты на неизбыточности редких ресурсов (значимые ресурсы не могут не быть редкими), нечеткости разграничения ресурсов и способностей (ресурсы трактуются как все, что может рассматриваться как конкурентная сила или конкурентная слабость данного экономического образования [29, с. 172]), смещения системы ресурсов и отдельных ресурсов (в создании потребительной привлекательности для потребителя и, соответственно, стоимости задействовано огромное количество ресурсов, и выделение лишь некоторых из них в качестве ключевых представляется ошибочным).

Убедительные комментарии оппонентов в отношении перечисленных критических замечаний пока не получены. Более того, взамен упрочения основ традиционной ресурсной концепции управления развитием экономических образований его сторонники и последователи направляют свои усилия на углубление своих идей, сконцентрировав внимание на таких составляющих «пучка ресурсов», как знания и способности.

В свою очередь, динамическая концепция, являясь развитием традиционного ресурсного варианта, призванная внести динамизм в его статические конструкции, отдает приоритет внутренним процессам по поводу новых комбинаций ресурсов как важнейшему источнику рента в соответствии с концепцией предпринимательских рент. Статья Д. Дж. Тиса, Г. Пизано и Э. Шуена «Динамические способности фирмы и стратегическое управление» (1997 г.) является классическим изложением основ динамического ответвления ресурсной концепции, в котором удачно синтезированы экономический и поведенческий

аспекты изучения конкурентных превосходств экономических образований. Особый интерес при этом представляют разделение авторами организационных рутин на статические и динамические, а также оригинальное наполнение ими содержания основных понятий ресурсной концепции [11].

Теория динамических способностей предполагает представление участников рынка в качестве их потенциала создания, интегрирования и реконфигурации совокупности конкурентных активов в условиях происходящих вариативных изменений в базовой структуре сред. Иначе, от рыночных операторов требуются способности особого рода – к распознаванию новых возможностей предпринимательства и к их освоению в своей структуре путем ее перманентной трансформации [3, 11, 26]. Однако компетенции становятся частью потенциала развития экономического образования только в том случае, когда их применение позволяет эффективно реализовать открывшиеся возможности внешнего окружения. Отсюда следует, что в случае проявления вариативности средовой динамики участники рынка не могут длительное время оперировать неизменным набором компетенций. Очевидно, что новые конфигурации экономического пространства требуют и других способностей, а умение распознавать имеющиеся и определять недостающие компетенции (корпоративная способность) является наиболее ценным свойством любого оператора рынка.

Делая промежуточный вывод, заметим, что весьма очевидны различия вариаций ресурсного подхода в понимании причин неоднородности ресурсов у экономических активностей. Если традиционная ресурсная концепция подчеркивает здесь роль сбоев рынков факторов производства и дискретных характеристик этих факторов, то ее динамическая версия – деятельность субъекта управления и сложные характеристики организационных отношений, которые создают и поддерживают такую неоднородность.

Вместе с тем в силу доминирования в концепции динамических способностей терминов рутин, обучения и т. п. она тесно связана с таким ответвлением ресурсного подхода, как концепция, основанная на знаниях.

Концепция динамических способностей анализирует вопросы формирования и сохранения конкурентных превосходств экономических образований. В соответствии с ней

конкурентный актив обеспечивается наличием у хозяйствующих субъектов динамических способностей, т. е. способностей модифицировать и пересматривать свои компетенции для достижения максимальной комплементарности с изменившимся внешним окружением. Способности экономических активностей, в свою очередь, трактуются как изменяющиеся внутренние и внешние организационные навыки, ресурсы и функциональные компетенции. Согласно рассматриваемой концепции конкурентные преимущества создаются на базе реализации организационных и управленческих процессов, активов всех типов, а также организационной культуры, ограничивающей будущее поведение с целью развития высокоэффективных рутин в долгосрочной перспективе.

В соответствии с этим динамические способности характеризуются также как «траектории развития компетенций», т. е. как специфические для экономического образования процессы, основывающиеся на исторических аналогиях. Динамические способности сочетают в себе гибкость, необходимую для обеспечения возможности изменений, с ограничениями, выводимыми из прошлого какого-либо конкретного экономического образования.

При проведении сравнительной характеристики концепции динамических способностей с ранее рассмотренной традиционной версией можно заметить, что она представляет собой существенное упрощение последней, поскольку заменяет поиск редких ресурсов поиском способностей адаптировать таковые (в предположении, что они уже есть) к изменениям внешней конкурентной среды. Фактически оценка совокупности редких ресурсов замещается анализом только одного ресурса – способности комбинировать остальные ресурсы (включая и организационные способности, как это принято в традиционной ресурсной концепции). Стоит подчеркнуть, что концепция динамических способностей обуславливает и существенное сужение объекта исследования: в поле ее интереса попадают не все экономические образования, а только действующие в динамичных, инновационных секторах.

Унаследованные от ресурсного подхода и перекликающиеся с теорией интеллектуальных ресурсов характеристики концепции динамических способностей также стали объектом достаточно обстоятельного критиче-

ского анализа. В числе недостатков подхода отмечаются:

- отсутствие должных теоретических оснований;
- слабая эмпирическая верификация формулируемых положений;
- размытость практической применимости;
- сосредоточенность на категорийном аппарате взамен изучения механизмов устойчивых изменений;
- сохранившая тавтологичность положений (эффективные хозяйствующие субъекты эффективны по причине обладания динамическими способностями; для достижения высокого эффекта хозяйствующий субъект должен развивать у себя динамические способности [8]).

При этом вопросы идентификации эффектообразующих динамических способностей и определения набора действий субъекта управления фактически остаются открытыми.

Сторонники концепции динамических способностей в отличие от исследователей традиционной версии ресурсного подхода в качестве ответа на эту критику отметили следующее: концепция динамических способностей является еще очень незрелой, а следовательно, не стоит требовать от нее четкости и законченности формулировок, мощной базы эмпирических подтверждений и т. п. Безусловно, незрелость концепции динамических способностей является реальностью, которая не освобождает ее от необходимости объяснения перечисленных в начале статьи аспектов в своих постулатах, если она претендует на статус теории.

Потенциал концепции динамических способностей в этом плане изначально ограничен нечеткостью исходного термина «способность» [24]. Более того, ситуация за последнее время только усугубилась, что проявилось в публикации для научных дискуссий различными исследователями множества так называемых «своих» способностей. Аналогичный каскад различных способностей декларируется и в инновационной сфере (способности балансирования рутин использования и открытия, инновационные способности, способности к обновлению технологической базы).

В противовес напрашивается гипотетический вывод о том, что, вероятнее всего, речь идет об одной единственной «отношен-

ческой способности», однако в силу неоднозначности толкования термина «способность» каждый из теоретиков имеет право выделять «свою» способность.

В научном поле встречаются попытки критического осмысления предмета теории динамических способностей. Так, по мнению С. Уинтера, способности к решению возникающих эпизодических проблем не являются реализацией динамических способностей: «Стратегическая сущность способностей включает паттернизацию деятельности, и для того чтобы создать и поддерживать такие паттерны, обычно требуются дорогостоящие инвестиции... Фирмы могут обеспечить изменения и без опоры на динамические способности, посредством того, что здесь обозначено как решение проблем *ad hoc* (эпизодически)» [24]. Приведенные аргументы в пользу исключения способности нерегламентированного решения проблем из числа динамических способностей не представляются убедительными. Наличие способностей к решению каждой возникающей проблемы специфическим образом может быть весьма устойчивой чертой субъекта управления некоторого экономического образования, и отказывать устоявшейся практике в наличии у нее признаков динамических способностей на фоне значительной неопределенности самих этих признаков нет никаких логических оснований.

Далее, потенциал концепции динамических способностей изначально ограничен также и вследствие наделения динамических способностей свойством причинной неоднозначности по определению: причинная неоднозначность – условие, при котором ни экономическое образование, ни его конкуренты не могут определить причины полученного эффекта. Это свидетельствует об изначальной неоперациональности данной идеи, крайне ограниченной применимости ее для прикладных целей.

Однако практика управления нуждается не столько в выводе промежуточных теоретических положений, а в конкретных научно-методических рекомендациях по совершенствованию управления развитием экономических образований. Такие рекомендации могут появиться только в случае установления причинно-следственных связей между полученным долгосрочным экономическим эффектом в сложившихся условиях и спецификой принятия управленческих ре-

шений. Иначе, при объявлении априори неопределенности в установлении причинно-следственной связи между получаемым результатом и источником его формирования понятие наибольшей приспособленности останется неоперациональным.

Особый интерес представляет также отождествление интеллектуального потенциала экономических образований с их ресурсными возможностями в литературе по управлению знаниями, которое опирается на следующий аргумент: при определении знания как ценного ресурса логика его потребления для перспективного развития становится продолжением ресурсного подхода в целом и динамической концепции в частности. Различия в финансовых результатах экономических активностей интерпретируются данным ответвлением ресурсной теории как следствие асимметрии между ними в знаниях.

Зарождение концепции, основанной на интеллектуальных ресурсах, происходило практически синхронно с формированием других версий ресурсного подхода в первой половине 1990-х гг. [2, 22]. Своим содержанием данная концепция отражает распространившееся к этому времени среди практиков и теоретиков понимание того, что в рамках «знаниевой экономики» возникают экономические активности, для которых именно знание становится ключевым ресурсом, и поведение таких активностей может резко отличаться от поведения активностей в «традиционной экономике». Это объясняет концентрацию внимания на передвижении знаний и их влиянии на эффективность и конкурентное превосходство экономических образований. Знания при этом трактуются как субъективированная информация, неотделимая от убеждений носителей данных знаний и их целенаправленного действия.

Основные постулаты концепции, отождествляющей интеллектуальный потенциал хозяйствующих субъектов с их ресурсными возможностями, перекликаются с традиционной вариацией ресурсного подхода, заимствуя из нее понимание природы компетенций и ресурсов как основы приобретения устойчивого конкурентного актива [1].

В отличие от рассмотренных ранее вариаций ресурсной теории, концепция, основанная на знаниях, предлагает свое объяснение существования экономических активностей. Согласно знаниевой теории возникновение и функционирование хозяйствующих

субъектов оправдано их превосходством по отношению к рынкам в вопросах комбинирования и рекомбинирования знаний, минимизации коммуникационных и координационных издержек посредством создания и развития групповой идентичности [24]. Кроме того, именно экономические образования усваивают и развивают новые знания, создаваемые отдельными их носителями, обеспечивают независимое возникновение новых знаний между этими носителями на основе долгосрочности и устойчивости их взаимодействий, а также формируют для них условия интегрирования данных экспертных знаний [2].

Также между рассмотренными выше вариантами ресурсной теории и концепцией, основанной на интеллектуальных ресурсах, есть и другое отличие: с точки зрения первых знание – это ресурс, необходимый для обеспечения наличия и возможности трансформации других ресурсов [29], в то время как с точки зрения второй знание – это обыкновенный ресурс, как и другие ресурсы [15].

Тем не менее основное отличие заключается в понимании уровня локализации знания. Традиционно знания понимаются как феномен индивидуального уровня, так как принадлежат исключительно его носителям. В рамках же концепции, основанной на интеллектуальных ресурсах, они трактуются как феномен, свойственный экономическому образованию в целом и различным группам персоналий. При этом особо подчеркивается важность взаимодействий между индивидами и группами в процессах создания и распространения знаний, и главное – при формировании конкурентных превосходств [2]. Особенно следует подчеркнуть тот факт, что интеллектуальные ресурсы экономического образования являются самостоятельной субстанцией более высокого ранга, нежели индивидуальные знания, и этот факт знаниевая концепция обосновывает существованием неcodируемого знания (ограниченность языковой выразительности), т. е. неабсолютной способностью индивидов к точному вербальному выражению своих знаний и чувств [17]. Именно различия явного и неявного (неcodируемого) знания отличают данный ресурс от других видов ресурсов [22].

Из этих положений можно сделать вывод о том, что не все корпоративное знание может быть обнаружено в полном объеме у того или иного индивида. Оно распределено

между всеми участниками конкретного экономического образования и, как следствие, принадлежит данному экономическому образованию. Более того, именно экономические агенты создают и развивают рутины, которые действуют как хранилища знаний, в этом смысле они становятся «знающими» образованиями.

Поскольку тезис о самостоятельности корпоративного знания по отношению к индивидуальным носителям знаний является центральным для концепции, основанной на интеллектуальных ресурсах, то на его анализе имеет смысл сделать акцент. Приведенное рассуждение считается дискуссионным ввиду того, что обоснованность принадлежности распределенных неcodируемых знаний экономическому образованию, а не совокупности индивидов (разная одежда каждого из членов некоторой группы принадлежит отдельным индивидам, а не их группе в совокупности) вызывает серьезные сомнения. Также спорна мысль о том, что рутины создаются экономическими активностями, а не отдельными индивидами, равно как и о том, что рутины (независимо от их точного определения), а не память отдельных индивидов (занятых в деятельности экономического образования) являются накопителем неявных знаний.

Простейшим доказательством отсутствия у экономического образования неявных знаний (а также рутин, способностей и др.) может служить следующий мысленный эксперимент: в некоторой активности одновременно и полностью заменен весь кадровый аппарат. Очевидно, что практически во всех оставшихся неизменными частях такой активности сохраняются все явные знания, нанесенные на материальные носители, а неявные знания будут безвозвратно утрачены вместе с носителями этого знания.

Заметим, что нечто похожее на приведенный мысленный эксперимент – замену не всех, а некоторых из индивидуальных носителей неявного знания – сторонники знаниевой ресурсной концепции используют как доказательство принадлежности неявных знаний экономическому субъекту. Логика их рассуждений сводится к следующему: при замене одного индивида на другого сложившиеся рутины практически не меняются; следовательно, рутины существуют независимо от отдельных представителей кадрового аппарата.

Одновременно постоянство рутин при замене отдельных персоналий можно объяснить тем, что эти рутины наличествуют в памяти оставшихся членов команды и вновь принятый индивид при взаимодействии с последними приобретает черты сложившейся организационной культуры. Не рутины, существующие независимо от индивидов «в памяти» хозяйствующего субъекта, переносят информацию новому члену команды, а его коллеги обучают данного индивида и вербально (codируемая часть рутин), и посредством демонстрации личного примера (неcodируемая часть рутин).

Внесем некоторое уточнение в используемую терминологию. Только понимание принадлежности знания некоторой группе как полному множеству, ассоциирующемуся с принадлежностью знаний экономическому образованию, не вызывает сомнений (спорной является ситуация, рассматривающая экономическое образование как самостоятельный субъект, существующий наряду с его кадровой командой). В качестве обоснования субъектного характера экономического образования (группы) используются его системные характеристики и наличие у систем эмерджентных свойств. Однако отнесение свойства субъектности (обладание сознанием, способностями к познанию и действию) экономического образования к эмерджентным является на данный момент времени бездоказательным.

Характеризуя концепцию, основанную на синонимизации интеллектуального потенциала с ресурсными возможностями экономического образования, в целом нельзя не отметить, что, стремясь доказать преимущества данного образования перед рынком в производстве и использовании знаний, его сторонники не учитывают, во-первых, органичные для любой активности ограничения этих процессов, а во-вторых, существование механизмов координации, более эффективных именно для производства информации и знаний (некоммерческие организации), чем и экономическое образование, и рынок. Доказательством ограниченности производства и использования знаниевых ресурсов экономическими активностями является наличие механизмов распределения дохода, порождающих противоречия между заинтересованными в этом распределении сторонами. В рамках знаниевой вариации ресурсной теории эти проблемы не обсуждаются, но под-

меняются якобы всеобщей «организационной идентичностью», исключая возможность оппортунистического поведения индивидов [10]. Следовательно, бесспорны значительные пробелы в самих основаниях знаниевой концепции, что вызывает сомнения в ее возможности сформировать теорию управления развитием экономических образований.

Вместе с тем авторитет новой институциональной экономической теории способствует появлению целого ряда научных трудов, посвященных стремлению просинтезировать транзакционный подход с другими направлениями научных изысканий, вследствие которых развиваются достаточно убедительные разработки в области теории управления развитием экономических образований. Наиболее убедительные результаты такого синтеза обеспечивает ресурсный подход, так как не накладывает никаких ограничений на поведение хозяйствующих субъектов.

Ресурсно-институциональная концепция управления развитием экономических образований признает важность учета институциональной среды при формировании конкурентных преимуществ участников рынка, позволяя регулировать экономическое поведение и выбор последних.

Сегодня в научной среде устоявшимся является взгляд на экономические активности как открытую и подвижную конструкцию, физические границы которой прозрачны. Данная конструкция представляет собой отдельный компонент сети институциональных взаимодействий. При рассмотрении эффективности ее деятельности такая посылка смещает акценты с собственно хозяйствующего субъекта в сторону осуществляемых им рыночных транзакций, усиливая при этом роль управления коммуникациями. Наряду с технологическими, информационными возможностями и задачами получения прибыли долговременная устойчивость благоприятной конкурентной позиции того или иного экономического образования определяется и его способностью эффективно интегрироваться в инфраструктуру базовой структуры сред и информационное поле с учетом имеющих социальную природу ограничений, общечеловеческих норм и ценностей, традиций и установок. Мотивы индивидуального поведения не вписываются в границы экономической оптимизации и включают дополнительно социальное обоснование и ответст-

венность. Следование же этим принципам хозяйствующих субъектов аргументирует рост: легитимности их деятельности, задействованного в данной деятельности объема ресурсов и потенциала удлинения жизненного цикла.

Одновременно эта же концепция называется отношенческой, так как в качестве основной единицы анализа он предлагает дуальные отношения и связи в сетевых построениях, переплетение которых Д. Дайер и Х. Сингх определяют как источники межагентских конкурентных преимуществ [19, с. 662]. Детерминантами отношенческих рент исследователи называют специфичные для конкретных взаимосвязей активы, процедуры совместного использования знаний, комплементарные ресурсы и способности, а также эффективное управление межагентскими взаимодействиями. В то время как первые три источника достаточно подробно уже раскрыты экономистами, особая роль эффективных форм координации взаимоотношений [19, с. 669-671] требует дальнейших исследований и разъяснений.

Синтез ресурсной и институциональной концепций позволяет раскрыть первый, второй и частично третий аспекты теории, претендующей на роль оснований для научных исследований в области управления развитием экономических образований. Данное обстоятельство объясняется тем, что в рамках транзакционного подхода достаточно детально представляется предмет теории – модель экономического образования; формируются, анализируются и верифицируются выводы из этой модели. Одновременно ресурсная концепция дополняет транзакционный подход разнообразием практик управления перспективами развития объекта теории, разносторонними комбинациями в области перспективного планирования.

Оппоненты ресурсно-институциональной концепции в качестве одного из основных недостатков отмечают противоположность практических рекомендаций синтезируемых точек зрения. Так, согласно ресурсной теории любой экономический конструкт должен сохранять свои ценные ресурсы для удержания конкурентных превосходств. В то же время для улучшения координации внутри-сетевых взаимодействий, совершенствования организации перекрестного планирования и достижения более высоких межагентских эффектов с позиции институциональной теории становится бесспорной необходимостью

экспансии знаний и профессиональных навыков между участниками сетевого построения. В результате институциональное ответвление ресурсной концепции отличается от ранее рассмотренных вариантов не только по основным объектам теории и базовым предпосылкам анализа, но и приводит к противоположным рекомендациям в практике.

Развивая мысль о возникновении предпосылок гомогенизации хозяйствующих субъектов вследствие учета влияния институциональных обстоятельств, необходимо сделать акцент на источниках формирования долгосрочных различий между ними в границах конкретной сферы деятельности. Гетерогенность экономических структур происходит из неравенства задействованных ими факторов производства и компетенций, накопленных или приобретенных в ходе принятия соответствующих избирательных решений (репутацией, отношениями с партнерами, технологическим потенциалом, уровнем НИР и др.). Процесс принятия селективных долгосрочных решений находится под воздействием и ресурсных, и институциональных факторов. Следовательно, интеграция ресурсного и институционального подходов позволяет снизить вероятность принятия субъектом управления нерациональных ресурсных решений вследствие преодоления инерционности учета исторических аналогий; оптимизировать структуру ресурсных вложений в контексте их соответствия выстроенным рациональным организационным отношениям; повысить легитимность и общественное одобрение сознательного (а не по причине неспособности) использования/неиспользования сетевыми конструктами каких-либо ресурсов.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что уровень гетерогенности и экономической ренты определяется как ресурсными, так и институциональными факторами. Даже при наличии потенциала дифференциации условия регулирования и межагентских связей налагают на него ограничения [6].

Стоит заметить, что при практическом применении этой синтезированной вариации ресурсно-институциональной теории могут возникнуть сложности в распределении совокупных доходов, заставляя акцентировать внимание на механизме этого распределения, формирующемся в настоящее время в эмпирическом пространстве.

В этом контексте особый интерес представляют современные практики рыночного доминирования и проявления рыночного давления во взаимодействиях сетевых образований с партнерами. Динамика этих взаимодействий такова, что трансформациям подвергаются партнерские отношения с усилением доминантных позиций потребителей [7, 9]. Растущая рыночная «диктатура» последних реализуется через возможности определять условия обмена при сохранении межагентских взаимосвязей, через перераспределение добавленной стоимости и коллективно созданных рент в пользу более сильного участника взаимодействия.

Власть и доминирование пронизывают современные рыночные отношения, структурируя трансакции в различных сферах. Игнорирование факта наличия доминантного участника в любом сетевом конструкте, существенно влияющего на цепочку создания стоимости и виновного в тех структурных искажениях, которые она формирует, грозит деформацией реального механизма координации взаимодействующих на рынке экономических активностей. Важно отметить тот факт, что наиболее креативные формы привлечения потребителей в процесс создания стоимости могут стать реальным основанием для достижения сетевым конструктом доминирующего положения на рынке.

Поиск различных форм вовлечения клиентов в непосредственное взаимодействие в цепочке создания стоимости имеет определяющее значение для управления развитием экономических образований, так как формирует предпосылки к усилению клиентоориентированности последних, обеспечению им высоких конкурентных позиций на рынке. Усиление рыночной силы потребителя в различных ее проявлениях будет способствовать более сбалансированной координации в цепочке создания стоимости. Следовательно, активный поиск форм непосредственного включения потребителя в цепочку создания ценности и сосредоточение усилий на консолидации власти потребителя на рынке могут служить основанием для появления иных методов распределения относительных рент.

Еще одной вариацией ресурсной теории, своего рода углубленным синтезом ее предыдущего варианта является ресурсно-системная концепция управления развитием экономических образований, которая зароди-

лась в последние годы и расширяет предметную область до экономических систем. Наиболее яркими представителями новых исследований в отечественной науке являются Г. Б. Клейнер и О. А. Третьяк. Исследовательской платформой, сочетающей в себе общность системного подхода со спецификой функционирования экономических систем, является и обобщенная системная парадигма Я. Корнаи, декларирующая предпочтения агентов как продукт самой системы, которые меняются при изменении последней [23].

Формирующаяся теория в качестве своих постулатов выдвигает следующее:

- обобщение, модификация и перенос основных положений ресурсной теории с популяции организаций на популяцию произвольных экономических систем (корпораций, кластеров, бизнес-групп, экономических проектов, процессов, сред и др.);

- обобщение категории конкурентных превосходств экономической системы, позволяющее утверждать, что данная система приобретает особые преимущества при наличии у нее не только конкурентных, но и кооперационных взаимосвязей между системами во всех их модификациях: от отсутствия межсистемных отношений до консолидации деятельности;

- рассмотрение экономического пространства и времени как базовых (первичных) видов ресурсов экономической системы, а потенциала данной конструкции – как ее базовых способностей.

Комментируя первое утверждение, следует заметить, что включение экономических систем различного масштаба и характера в единую предметную совокупность абсолютно не означает отмену теорий конкретных подмножеств данной совокупности. Данный постулат предполагает рассмотрение системы как целого, которое познается и исследуется в едином пространстве и времени. Бесспорно, система может менять свое положение и состояние, но сохраняет сущность и идентичность на всем протяжении жизненного цикла.

Внешнее единство экономической системы, как утверждают сторонники данной концепции, проявляется в субъектности и наличии границы между этой системой и внешним окружением, допускающим избирательный обмен ресурсами и продуцирование систем-аналогов.

Внутреннее многообразие системного конструкта, как отмечается в данной теории, проявляется наряду с различным набором ресурсов, используемых данным конструктом при создании ценности для потребителя, еще и в наличии у каждой единицы популяции некоторой собственной полиструктуры. Так, в частности, в качестве источника относительной устойчивости функционирования в пространстве и времени экономических систем отмечается наличие у них некоторой субстанции, определяющей меру целеустремленности, степень уверенности в ожиданиях, глубину учета интенций других системных конструктов, уровень притязаний данных конструктов, а также степень саморефлексии, релевантной их особенностям.

В отношении второго утверждения исследователями ресурсно-системной теории отмечается, что традиционная ресурсная концепция управления развитием экономических образований однозначно связывает экономическое признание последних на рынке наличием у них значительных конкурентных активов. Вполне логично, что и категория конкурентных превосходств как фактор роста устойчивости развития экономических активностей должна подвергнуться трансформации в контексте существующих взаимоотношений между системными конструктами в экономическом пространстве и времени. Межсистемные взаимосвязи сторонники ресурсно-системной теории предлагают дифференцировать, начиная от отсутствия таковых, включая конкурентные отношения и заканчивая консолидацией деятельности различных экономических систем.

Как результат, ресурсно-системная парадигма позволяет расширить поле для исследования, так как в хозяйственной практике отношения между различными системными конструктами гораздо чаще характеризуются взаимосвязями кооперационного, нежели конкурентного, типа (отношения: между носителями предложения благ и потребителями, между экономическим агентом и бизнес-ассоциацией, между отраслью и государством, между регионом и государством, между головной структурой и дочерней при освоении последней нового продукта). Следовательно, ресурсы экономических систем должны быть направлены не только на формирование и накопление конкурентных активов в части обеспечения более выгодной рыночной позиции при удовлетворении потреби-

тельского спроса, но и в части (а возможно, и в большей степени) создания отличительных ценностей, обеспечивающих приоритетное включение конкретной системы в отношения кооперации с другими системами, вплоть до совместного создания ценностей [12].

Третье утверждение основывается на том, что расширение предметной области ресурсно-системной концепции управления развитием экономических образований до различных видов субъектных экономических систем позволяет провести ревизию термина «ключевые ресурсы», выделить и включить в данную концепцию ресурсы пространства и времени как первичные факторы любой экономической деятельности, а способности системных конструкторов эффективно их использовать – как базовые характеристики их специфики.

Данный постулат, таким образом, позволяет выявлять и исследовать базовые структуры устойчивых группировок экономических систем, формирующиеся в связи с обменом базовыми ресурсами и способностями и обеспечивающие устойчивое функционирование этих групп и экономики в целом.

Итоговыми тезисами анализа ресурсно-системной концепции управления развитием экономических образований является вывод о том, что она формирует довольно обширную и динамично развивающуюся исследовательскую программу, позволяющую получить множество обоснованных ответов на важнейшие вопросы управления развитием экономических систем. В действительности потенциал новой ресурсной теории управления как исследовательской программы пред-

ставляется намного шире, и данное расширение видится как в возможности обоснования источников приобретения системными структурами устойчивых конкурентных активов, так и в демонстрации фундаментальности организации экономики как пространства взаимодействия этих системных структур. В целом ресурсно-системная концепция как одно из направлений в теории управления развитием экономических образований, располагает всеми основаниями стать мощным интеллектуальным течением, охватывающим методологию экономического анализа и управления развитием экономических образований различного уровня и назначения.

Рассмотренная реконструкция динамики концепции ресурсного управления развитием экономических образований обусловлена причиной, имеющей внутреннее происхождение и представляющей собой последовательное накопление некоторой новизны. Эта причина прогрессирующего развития данной управленческой теории во всех ее вариациях заключается в стремлении к комплексному анализу источников и механизмов создания, удержания и накопления конкурентных превосходств различными экономическими образованиями.

В концентрированном виде полнота и глубина объяснения аспектов, обозначенных в начале статьи, рассмотренными вариациями теории ресурсного управления развитием экономических образований с целью удовлетворения их претензий на роль оснований для проведения последующих исследований представлена в табл. 1.

Таблица 1

Полнота покрытия проблемного поля теории управления развитием экономических образований в границах концепций ресурсного подхода

Концепции/ Аспекты	Возникновение, существование	Границы экономического образования	Организационное построение	Координация деятельности	Создание конкурентных преимуществ	Создание ценности для потребителя и стоимости
Традиционная	-	-	-	+/-	+	~
Динамических способностей	-	-	+/-	~	~	~
Знаниевая версия	~	~	+/-	+/-	+	~
Ресурсно-институциональная	+	+	+/-	+/-	+	+/-
Ресурсно-системная	+	+	+	+	+	+

Обозначения: «+» – предложен убедительный ответ; «+/-» – предложен частичный ответ; «-» – в явном виде вопрос не рассматривался; «~» – предложен ответ, вызывающий сомнения.

Характеризуя табличную информацию в целом, необходимо заметить, что, несмотря на одновременное рассмотрение нескольких вариаций ресурсной концепции, совокупность объяснения ими аспектов, позволяющих претендовать каждой из теорий на роль оснований для проведения дальнейших научных поисков, не является эклектической. По своим предпосылкам и принципам рассмотренные ответвления ресурсной концепции являются вполне совместимыми, но имеют ограниченную практическую значимость. Уровень этой практической значимости зависит от количества заинтересованных сторон в деятельности того или иного экономического образования, определяющих степень разнообразия диапазона последствий принимаемых решений. В результате для существенного повышения своей прикладной значимости обобщенная теория управления развитием экономических образований должна значительно продвинуться в направлении типологизации последствий реализуемых решений.

В заключение хотелось бы сделать акцент на представлении в рамках предложен-

ного различными вариациями ресурсной концепции управления развитием экономических образований предмета теории процесса выбора перспективных траекторий движения данных образований в экономическом пространстве и времени.

С авторской точки зрения, концептуализацией указанного процесса может служить транзакционный процесс, в рамках которого само направление развития выступает как эксплицитная или имплицитная договоренность между распорядителями специфических для экономической активности ресурсов относительно направлений и форм их непосредственного потребления, а также комбинирования и рекомбинирования. Очевидно, что все разнообразие влияний, существующих внутри хозяйственных единиц, непосредственно отражается на проектировании траектории развития, и предложенные модели экономических образований предоставляют широкие возможности для их исследования.

Список литературы

1. Барни Дж. Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследователям в области стратегического управления? – Да // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 71-92.
2. Грант Р. М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии // Вестник СПбГУ. Сер. «Менеджмент». – 2003. – Вып. 3. – С. 47-75.
3. Каталевский Д. Ю. Эволюция концепций стратегического менеджмента: от Гарвардской школы внешней среды до ресурсного подхода к управлению // Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск 16. – 2008. – Сентябрь.
4. Клейнер Г. Б. Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 89-100.
5. Коллис Д. Дж. Конкуренция на основе ресурсов: стратегия в 1990-е гг. : пер. с англ. / Д. Дж. Коллис, С. А. Монтгомери // Вестник СПбГУ. Сер. «Менеджмент». – 2003. – Вып. 4. – С. 186-208.
6. Оливер К. Устойчивое конкурентное преимущество: комбинация институционального и ресурсного подходов // Реферативный журнал. Серия 2. Экономика. – 1998. – № 4. – С. 126-132.
7. Олейник А. Н. Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и цепях поставок // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 3. – С. 21-44.
8. Портер М. Конкуренция : пер. с англ. О. Л. Пелявского, Е. Л. Усенко, И. А. Шишкиной. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2010. – 592 с.
9. Радаев В. В. Рыночная власть и рыночный обмен: отношения розничных сетей с поставщиками // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 3-30.
10. Тамбовцев В. Л. Базовые понятия стратегического менеджмента: проблема микрооснований // Российский журнал менеджмента. – 2010. – № 8 (4). – С. 3-30.
11. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник СПбГУ. Сер. «Менеджмент». – 2003. – Вып. 4. – С. 133-185.
12. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25-50.

13. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24-41.
14. Barney J. B. Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy // Management Science 32 (October), 1986. P. 1231-1241.
15. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. – 1991. – № 17 (1). – P. 99-120.
16. Becker M. C. Organizational Routines: a Review of the Literature // Industrial and Corporate Change, 2004. – Vol. 13. – № 4. – P. 643-647.
17. Conner K. R. A resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism / K. R. Conner, C. K. Prahalad // Organization Scienc. – 1996. – № 7 (5). – P. 477-501.
18. Cruz I. Institutionalization and Practice Variation in the Management Control of a Global/Local Setting / I. Cruz, M. Major, R. W. Scapens // Accounting, Auditing and Accountability Journal. – 2009. – Vol. 22. – № 1. – P. 91-117.
19. Dyer J. H. The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Inter-organizational Competitive Advantage / J. H. Dyer, H. Singh // Academy of Management Review. – 1998. – Vol. 23. – Issue 4. – P. 660-679.
20. Foss N. Research in the Strategic Theory of the Firm: 'Isolationism' and 'Integrationism' // Journal of Management Studies. – 1999. – Vol. 36. – № 6. – P. 725-755.
21. Hart O. Property Plights and the Nature of the Firm / O. Hart, J. Moore // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 6. – P. 1119-1158.
22. Kogut B. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology / B. Kogut, U. Zander // Organization Science. – 1992. – Vol. 3. – № 3. – P. 383-397.
23. Kornai J. 1998. The System Paradigm // William Davidson Institute Working Paper 278. William Davidson Institute at the University of Michigan, 1998.
24. Nelson R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R. Nelson, S. Winter // Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
25. Nonaka I. The Knowledge-Creating Company // Harvard Business Review. – 1991. – Vol. 69. – No 6. – P. 96-104.
26. Penrose E. The Theory of Growth of the Firm // Oxford Blackwell, 1959.
27. Pisano G. Knowledge, integration, and the locus of learning: an empirical analysis of process development // Journal of Strategic Management. – 1994. – № 15 (1). – P. 85-100.
28. Rumelt R. P. Towards a strategic theory of the firm In: Lamp R. B. (ed.) // Competitive Strategic Management. Prentice – Hall: Englewood Cliffs, NJ, 1984. – P. 556-570.
29. Wernerfelt B. A. Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal, 1984. – Vol. 5. – № 2. – P. 171-180. (Рус. пер. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы // Вестн. СПб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2006. – Вып. 1. – С. 103-118).

T. I. Marchenko*

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

RECONSTRUCTION OF DYNAMICS OF RESOURCE MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES' DEVELOPMENT

Keywords: resource concept, management of development, economic entities, theoretical subject, postulates.

The article considers possibilities of formation of management theory for the development of economic entities based on the traditional resource concept and its variations. Management theory of development of economic entities in the strict interpretation of the definition of «theory» cannot be reflected in one article because of the limited amount of material. Thus the objective of this publication is to present characteristics and to establish relation between the subjects of this or that conceptual point of view on resource management with its alternative definitions. Interim conclusions were for-

mulated on the basic characteristics of management theory of economic entities' development, considered from the standpoint of methodological individualism.

The broad interpretation of the resources, including knowledge, skills, decisions and actions of management subject, provides high attractiveness of the resource approach to studying the problems of management of economic entities' development. Regarding the economic activity as a set of resources and not as a set of contracts under the transactional approach is closer to the practice of management.

Reconstruction of dynamics of resource management concept for economic entities' development, considered in the article, is stipulated by accumulation of scientific novelty and the need for a comprehensive analysis of the sources and mechanisms of creation, retention and accumulation of competitive advantage for different economic entities.

In spite of the comparative approach to the study of variations of the resource concept and complex explanations of aspects that allow qualifying each of the theories as the grounds for further research, however, this complex is not eclectic. According to their premises and principles, considered variations of the resource concept are quite compatible, but have limited practical importance, depending on the number of parties, interested in activities of given economic entity. In their turn, the interested parties determine the degree of diversity of the consequences of decisions taken. As a result, for a considerable increase of its application significance, the generalized management theory of economic entities' development should make important progress towards the typological classification of the effects of implemented decisions.

© Марченко Т. И., 2015

УДК 338.27

Н. А. Медведева*

**Медведева Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Вологодская государственная молочно-хозяйственная академия им. Н. В. Верещагина,
г. Вологда
named35@mail.ru*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КРИЗИСОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Ключевые слова: методология, прогнозирование, циклы, кризисы, регион, сельское хозяйство.

Рассмотрены особенности прогнозирования динамики развития экономических систем. Предметом исследования являются методологические и методические проблемы прогнозирования кризисов сельского хозяйства региона в условиях реформирования и обострения кризисной ситуации в аграрной сфере в рамках функционирования в ВТО. Цель работы – обоснование методологии прогнозирования кризисов в сельском хозяйстве регионов. Методологической основой исследования выступают как общенаучные способы познания, такие как принципы системности и синергетики, диалектической логики, методы анализа и синтеза, индукции и дедукции, сравнения, а также методы статистического описания объекта, экономического анализа и сценарного прогнозирования. Наиболее сложным элементом в методологии прогнозирования является прогноз циклической динамики исследуемых объектов, смены циклов и их фаз, периодически возникающих кризисов. Эта ритмика, периодические экономические кризисы сохраняются и в перспективе и должны учитываться в среднесрочных и долгосрочных прогнозах. Исследование циклов и кризисов проводилось на примере сельского хозяйства регионов Вологодской области. Автором предложена система показателей для оценки циклов и кризисов, которые исследованы за период с 1990-го по 2013 г.

В работе обоснована необходимость определения циклического характера развития сельского хозяйства. Статистические исследования показывают, что для оценки целесообразно использовать результативные показатели. Среднегодовые темпы прироста по основным показателям развития позволяют выявить тенденции и периоды кризисов. С целью определения глубины и длительности долгосрочного цикла кризиса в сельском хозяйстве предложено использовать рентабельность производства, так как данный показатель в динамике отражает цикличность и выражает отношение полезных конечных результатов функционирования системы и затраченных ресурсов. В статье обоснована и апробирована методология прогнозирования кризисов в сельском хозяйстве на региональном уровне. Данные результаты целесообразно использовать при разработке целевых региональных программ.

В настоящее время роль прогноза существенно возросла, а проблемы прогнозирования стали значительно сложнее. В связи с этим возрастает роль эффективной методологии прогнозирования экономических систем.

Долгосрочное прогнозирование включает предвидение циклов и кризисов в динамике социально-экономических систем с учетом взаимодействия их с внешними факторами. Следует исходить из того, что цикличность является всеобщей формой динамики любых систем и что периодические кризисы – неизбежная фаза. Поэтому от линейной экстраполяции на будущее сложившихся в прошлом тенденций следует переходить к предвидению циклических колеба-

ний разной размерности, к диагностике кризисов, к выбору эффективных путей выхода из них. Теория предвидения циклов и кризисов изложена в трудах Н. Д. Кондратьева, А. А. Богданова, в ряде современных работ [2, 7, 8, 13, 17].

В литературе описаны разнообразные методы и модели прогнозирования [1, 3, 6, 15, 16]. Остановившись на определенной совокупности методов и моделей, объединяемых определенной последовательностью, можно говорить о методологии прогнозирования [4, 5, 11, 12]. Особое признание на современном этапе получила методология прогнозирования, основанная на разработанных положениях Н. Д. Кондратьева, которая предполагает циклический характер раз-

вития экономических систем. В отличие от традиционных способов прогнозирования, основанных на методах аналогий и экстраполяции тенденций, они определяют результативность всего цикла прогнозирования с учетом кризисных явлений.

Циклы в динамике социально-экономических систем бывают разной длительности. Наряду с текущими колебаниями типа текущих циклов в пределах года выделяют краткосрочные (3-4 года), среднесрочные (8-12 лет), долгосрочные (40-60 лет), сверхдолгосрочные (несколько веков) и тысячелетние циклы. Наиболее полно представлены среднесрочные экономические циклы, которые находят выражение в экономических кризисах национального хозяйства и мировой экономики.

Наиболее трудными и ответственными элементами прогнозирования циклической динамики социально-экономических систем являются предвидение кризисных фаз циклов, их характера и последствий, поиск путей выхода из кризисов. При этом необходимо исходить из следующих основных положений:

1. Кризисные фазы являются частью циклической динамики общественных систем. При этом глубина и длительность кризисов зависят от вида и продолжительности цикла.

2. Кризисы сопровождаются снижением производства и инвестиций в основной капитал, недогрузкой производственных мощностей, банкротством многих предприятий. Однако при этом устаревшие, но все еще преобладающие элементы системы разрушаются.

3. Кризисы выполняют созидательную функцию, создавая условия перспективным элементам системы, которые не получали своего развития из-за существования устаревших элементов.

4. Кризис не является постоянным состоянием системы. Он завершается ее обновлением и переходом к новому циклу динамики.

5. Глубина и длительность кризиса зависят от характера цикла и взаимодействия циклов разной длительности и в различных сферах. Для кризисной фазы среднесрочного цикла характерна продолжительность кризисной фазы в один-два года, после чего следует недолгий период депрессии, потом оживление, при этом глубина падения производства не превышает 5-10%.

Исходя из основ прогнозирования российской экономики в целом, учитывая специфику сельского хозяйства, прогнозирование циклов и кризисов является объективной необходимостью [9, 10, 18, 19, 20]. Комплексный анализ тенденций развития сельского хозяйства за предшествующий период позволяет выявить цикличность кризисов в динамике. При этом целесообразно использовать натуральные или относительные показатели, которые позволяют дать объективную оценку цикла.

Эта ритмика, периодические экономические кризисы сохраняются и в перспективе и должны учитываться в среднесрочных и долгосрочных прогнозах. Включение российской экономики в мировую делает необходимым синхронизацию циклических колебаний с общемировыми, особенно с момента включения России во Всемирную торговую организацию.

Процесс выявления кризисов включает несколько этапов (рис. 1).

В данном исследовании мы остановимся на обосновании циклов и кризисов сельского хозяйства региона.

Набор показателей для оценки кризисов и циклов призван дать достаточно полное представление о параметрах, характеризующих динамику объекта исследования в прогнозном периоде. Предлагаем следующие критерии при определении набора показателей:

1. Набор должен быть достаточно полным, чтобы характеризовать динамику объекта в перспективе и учитывать факторы, определяющие эту динамику. Предпочтение отдается конечным, обобщающим параметрам, чтобы не усложнять расчеты и за деталями не потерять главного.

2. По мере удаления в перспективу количество обобщающих показателей сокращается, а расхождение альтернативных сценариев возрастает, увеличивается возможность выбора оптимального сценария при выборе стратегии.

3. Необходимо обеспечивать максимально возможную достоверность и чистоту используемых показателей – как статистических, так и прогнозных. Наряду с частными показателями можно выделить сквозные показатели для ряда разделов прогноза.

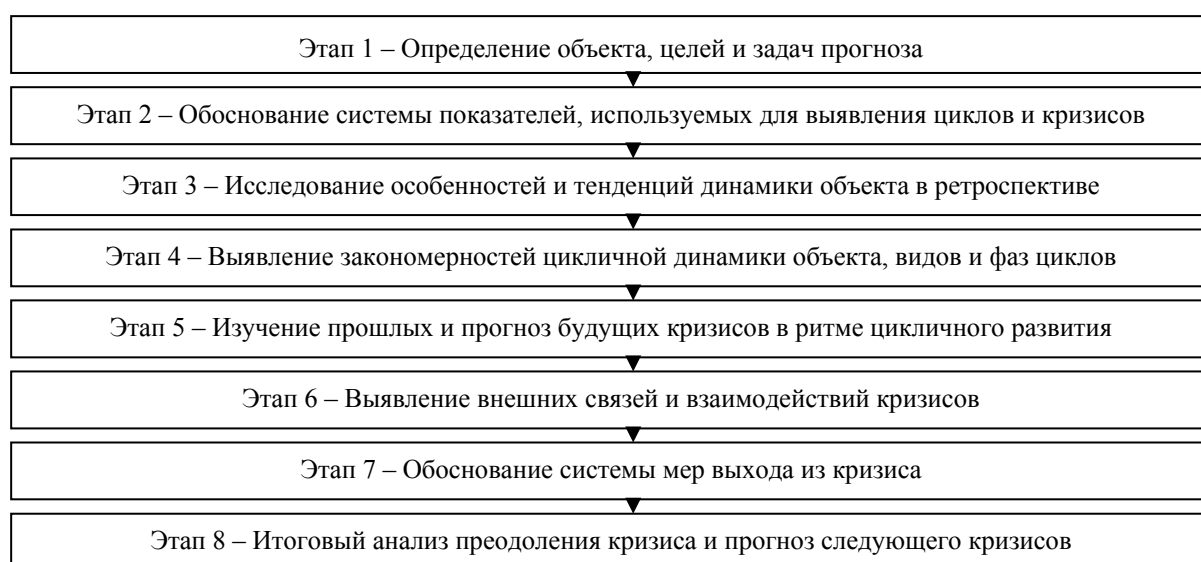


Рис. 1. Этапы прогнозирования циклов и кризисов

Нами предложена система показателей для оценки циклов и кризисов региональной системы сельского хозяйства (табл. 1).

Исследование циклов и кризисов сельского хозяйства регионов проводилось на примере Вологодской области.

Таблица 1

Показатели развития региональной системы сельского хозяйства для оценки кризисов

№ п/п	Наименование показателя	Источник данных
1. Обобщающие показатели функционирования сельского хозяйства		
1.1	Продукция сельского хозяйства всего в фактически действующих ценах, млн руб.	Росстат
1.2	Индексы производства продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах, %, к предыдущему году	Росстат
1.3	Продукция сельского хозяйства всего в сопоставимых ценах, млн руб., в том числе:	Расчетный
1.3.1	растениеводства	Расчетный
1.3.2	животноводства	Расчетный
1.4	Производство основных видов продукции, тыс. т	Росстат
1.5	Общая земельная площадь на конец года, тыс. га	Росстат
1.6	Площадь сельскохозяйственных угодий на конец года, тыс. га	Росстат
1.7	Реализация основных видов сельскохозяйственной продукции, тыс. т	Росстат
1.8	Производство основных видов сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств в расчете на одного жителя области, кг	Росстат
1.9	Специализация сельскохозяйственных организаций региона	Расчетный
2. Отрасль растениеводство		
2.1	Посевные площади сельскохозяйственных культур, тыс. га	Росстат
2.2	Среднегодовые темпы прироста посевных площадей сельскохозяйственных культур, %	Расчетный
2.3	Урожайность сельскохозяйственных культур, ц/га	Росстат
2.4	Среднегодовые темпы прироста урожайности по видам сельскохозяйственных культур, %	Расчетный
2.5	Валовой сбор сельскохозяйственных культур, т	Росстат
2.6	Среднегодовые темпы прироста валового сбора по видам сельскохозяйственных культур, %	Расчетный
3. Отрасль животноводство		
3.1	Производство основных продуктов животноводства, тыс. т	Росстат
3.2	Поголовье крупного рогатого скота на конец года, тыс. голов, в том числе коров	Росстат

Продолжение табл. 1

№ п/п	Наименование показателя	Источник данных
3.3	Среднегодовые темпы прироста поголовья коров, %	Расчетный
3.4	Производство скота и птицы на убой, тыс. т	Росстат
3.5	Продуктивность скота и птицы:	
3.5.1	Надой молока на одну корову, кг	Росстат
3.5.2	Среднегодовые темпы прироста продуктивности коров, %	Расчетный
3.5.3	Средняя годовая яйценоскость кур-несушек в сельскохозяйственных организациях, шт.	Росстат
3.5.4	Среднегодовые темпы прироста продуктивности кур-несушек, %	Расчетный
3.5.5	Продукция выращивания скота (приплод, прирост, привес) в расчете на одну голову: крупного рогатого скота свиней	Росстат
4. Эффективность функционирования сельского хозяйства		
4.1	Рентабельность производства продукции сельского хозяйства, %	Росстат
4.2	Среднегодовые темпы прироста рентабельности производства продукции сельского хозяйства, %	Расчетный
4.3	Рентабельность отрасли растениеводства, %	Расчетный
4.4	Рентабельность отрасли животноводства, %	Расчетный
4.5	Рентабельность производства отдельных видов продукции, %	Расчетный
4.6	Удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций, %	Расчетный

С целью выявления циклов и кризисов в региональной системе сельского хозяйства Вологодской области нами исследована динамика количественных и качественных показателей за период с 1990-го по 2013 г.

Количественные показатели развития сельского хозяйства имеют устойчивую тенденцию к снижению. Динамика среднегодового поголовья коров описывается уравнением линейного тренда вида $\tilde{y}_t = 181,63 - 5,17t$ ($r = 0,94$; $r^2 = 0,88$; $F_\phi = 155$), посевной площади $\tilde{y}_t = 776,2 - 16,84t$ ($r = 0,98$; $r^2 = 0,96$; $F_\phi = 515$). Наряду с сокращением количественных показателей происходит рост качественных показателей, а именно молочная продуктивность ежегодно увеличивается на 163,39 кг, а урожайности зерновых – на 0,13 ц/га. Динамика молочной продуктивности описывается уравнением линейного тренда вида $\tilde{y}_t = 1552,26 + 163,39t$ ($r = 0,95$; $r^2 = 0,9$; $F_\phi = 207$), урожайности зерна $\tilde{y}_t = 14,06 + 0,13t$ ($r = 0,35$; $r^2 = 0,12$; $F_\phi = 3$). В силу имеющихся разнонаправленных тенденций количественных и качественных показателей происходит сглаженное снижение интегральных показателей. Так, валовой надой молока по области ежегодно снижается на 8,31 тыс. т, а продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах 1994 года ежегодно снижается на 10,49 млрд руб. В силу имеющейся зави-

симости сдерживание снижения объемов производства сельскохозяйственной продукции возможно за счет роста качественных показателей. Однако при этом нет возможности оценить циклические процессы.

Среднегодовые темпы прироста по основным показателям развития региональной системы позволяют выявить тенденции и периоды кризисов. Статистические исследования показывают, что для оценки циклов и кризисов развития региональной системы сельского хозяйства целесообразно использовать результативные показатели. С учетом предоставления информации Росстатом считаем целесообразным использовать темпы прироста рентабельности производства и объем производства сельскохозяйственной продукции (рис. 2).

С целью определения глубины и длительности долгосрочного цикла кризиса в сельском хозяйстве предлагаем использовать рентабельность производства, так как данный показатель в динамике отражает цикличность и выражает отношение полезных конечных результатов функционирования системы и затраченных ресурсов. Глубину и длительность краткосрочного цикла с учетом проведенных исследований в сельском хозяйстве региона целесообразно оценивать на основании изменения качественных показателей, в частности продуктивности коров, так как они позволяют выявить основные тенденции и периоды кризисов. При этом глу-

бина падения производства составляет 5-10%. С учетом выявленных закономерностей цикл в развитии сельского хозяйства Вологодской

области с 1992–2007 гг., долгосрочный цикл составляет 16 лет, краткосрочный цикл – 4 года.

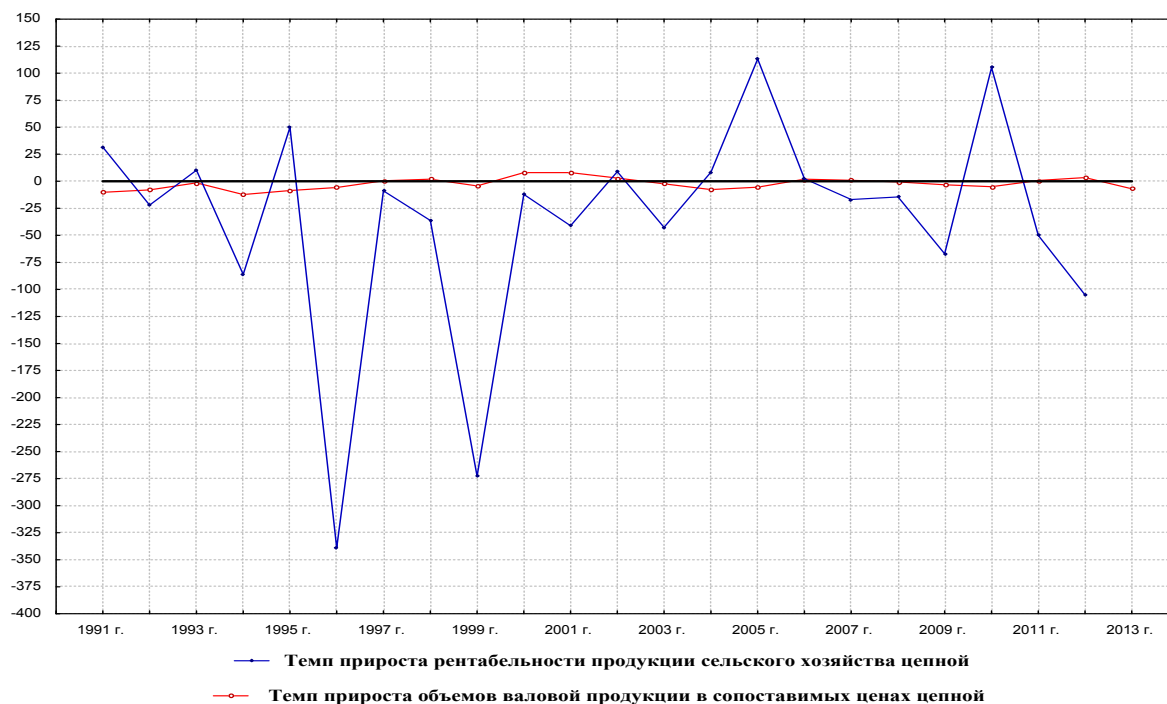


Рис. 2. Динамика темпов прироста рентабельности сельского хозяйства и объемов валовой продукции в сопоставимых ценах в Вологодской области

Данные результаты целесообразно использовать при прогнозировании и планировании развития сельского хозяйства, а так-

же при разработке целевых региональных программ.

Список литературы

1. Айвазян С. А., Мхитарян В. С. Прикладная статистика и основы эконометрики. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 312 с.
2. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука. Кн. 1, 2. – М. : Экономика, 1989. – 387 с.
3. Гамбаров Г. М. Статистическое моделирование и прогнозирование : учеб. пособие / Г. М. Гамбаров, Н. М. Журавель, Ю. Г. Королев и др. ; под ред. А. Г. Гранберга. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 383 с.
4. Горелова Г. В., Джаримов Н. Х. Региональная система образования: методология комплексных исследований. – Краснодар : Печатный двор, 2002. – 254 с.
5. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 28.
6. Дуброва Т. А. Статистические методы прогнозирования : учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 206 с.
7. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. – М. : Экономика, 2002. – 289 с.
8. Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование : учебник. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 575 с.
9. Петриков А. В. Задачи развития в аграрном секторе // Экономист. – 2010. – № 3. – С. 3-5.
10. Ушачев И. Г. Роль и место сельского хозяйства в экономике России // АПК: экономика, управление. – 2005. – № 5. – С. 24-32.

11. Terleckyi R. What do research and development numbers tell us about technological change? – The American Economic Review, 1980, vol. 70, № 2, p. 55-61
- Nelson R. Production sets, technological knowledge, and research and development: fragile and overworked constructions for analysis of productivity growth? – The American Economic Review, Papers and Proceeding, 1982, vol. 70 №2, p. 62-67.
12. Hicks J. Theory of wages. London, 1932; Kennedy C. Induced (innovations) bias in innovation and the theory of distribution. Economic Journal, 1964, Sept., p. 541-548.
13. Fellner W. Two propositions in the theory of induced innovations. – Economic Journal, 1968, № 5, p. 305-308.
14. Salter W. E. Productivity and technical change. Cambridge, 1969.
15. David P. Technical change, innovation and economic growth. Cambridge, 1975.
16. Cline Ph., Yao chi Lu. Efficiency aspects of the capital allocation of public sector research and extension in the United States. – Reg. Sci. Perspectives, 1976, vol. 6, № 6, p. 1-16.
17. Eddleman B. R. Economic evaluation of investments in agricultural research. Mississippi, 1978, p. 11-13.
18. Knutson M., Tweeten L. G. Toward an optimal rate of growth in agricultural production research and extension. – American Journal of Agricultural Economics, 1979, vol. № 61, p. 70-72.
19. Neumann J. von. A model of general economic equilibrium. – The Review of Economic Studies, 1945-1946, № 13, p. 1-9.
20. Setzen J., Kregel R., Kortzfleisch G. von. Makroökonomische Input-Output-Analysen und dynamische Modelle zu Erfassung technischer Entwicklungen. Basel, 1979. S. 3-7, 22-23.

N. A. Medvedeva*

**Medvedeva Natalya, PhD in Economics, Associate Professor of Vologda State Dairy-economic Academy of N. V. Vereshchagin, Vologda named35@mail.ru*

METHODOLOGICAL ASPECTS OF AGRICULTURAL CRISIS FORECASTING IN THE REGION

Keywords: methodology, forecasting, cycles, crises, region, agriculture.

The article studies peculiarities of forecasting the dynamics of economic systems. As the subject of this research we consider methodological and methodical problems of forecasting crises of the regional agriculture in conditions of reforming and aggravation of crisis in the agricultural sector in the framework of the WTO. The purpose of this work is to study the methodology of forecasting crises in agricultural regions. Methodologically, the research is based both on general scientific methods, such as principles of consistency and synergy, dialectical logic, methods of analysis and synthesis, induction and deduction, comparison, and the methods of statistical description of the object, economic analysis and scenario forecasting. The most difficult element in the forecasting methodology is the forecast of cyclical dynamics of the objects, changing cycles and their phases, recurrent crises. This rhythm of periodic economic crises tends to continue and should be considered in the medium and long-term forecasts. The study of cycles and crises was conducted on the examples of agriculture of Vologda regions. The author proposed a system of indicators to evaluate the cycles and crises, observed in the period from 1990 to 2013.

The article substantiates the necessity of determining the cyclical nature of agriculture. Statistical studies show that performance indicators should be used for the assessment. The annual growth rates of main indicators reveal the trends and periods of crises. In order to determine the depth and duration of long-term cycle of crisis in agriculture, it is proposed to use profitability, as in the dynamics this indicator reflects the cycles and expresses the ratio of positive results of the system functioning and the expenses. We proved and tested methodology for predicting crises in agriculture at the regional level. The obtained results may be used in the development of target regional programs.

© Медведева Н. А., 2015

УДК 338.484

П. П. Чуваткин*

**Чуваткин Петр Петрович, доктор экономических наук, профессор
Сочинский государственный университет, г. Сочи*

Lores@sochi.ru

А. Ю. Боджгуа*

**Боджгуа Анна Юрьевна, аспирантка
Сочинский государственный университет, г. Сочи
anna_bodzhgua@mail.ru*

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЭТНОГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: системный подход, этногастрономический туризм, устойчивое развитие региона, метод декомпозиции, туристский продукт, организационный механизм, этногастрономические центры.

Статья посвящена развитию этногастрономического туризма в регионе как элемента для обеспечения его устойчивого развития. Актуальность темы исследования определили высокий туристско-рекреационный потенциал Российской Федерации, богатство и разнообразие природно-рекреационных ресурсов, объектов национального и мирового культурно-исторического наследия обеспечивают развитие практически любых видов туризма на ее территории. Вместе с тем развитие этногастрономического туризма в современных условиях связано с недостаточно развитой инфраструктурой, огромным невостребованным туристским потенциалом России, что является актуальной задачей, представляющей наибольший интерес с позиции привлечения искушенных потребителей и диверсификации внутреннего туристского предложения.

Рассматривается целесообразность применения системного подхода к организации этногастрономического туризма в регионе для обеспечения его устойчивого развития, который позволяет определить его основные структурно-функциональные единицы как самостоятельной сложной системы и связь с основными системами общественного бытия, а также определить иерархию целей и задач для оптимального развития туристского продукта. Многообразие внутренних и внешних связей позволяет трактовать этногастрономический туризм как целостную систему взаимозависимых и взаимосвязанных отношений в сферах экономики, общества, природы, социальной деятельности, в связи с чем авторы считают целесообразным применение системного подхода к организации этногастрономического туризма.

В заключение обоснована функциональная необходимость применения метода декомпозиции при построении «дерева целей», что является отправным моментом формирования организационного механизма развития этногастрономического туризма посредством создания этногастрономических центров, консолидирующих в себе необходимые и достаточные этнические составляющие для организации дифференцированных этногастрономических туров.

Высокий туристско-рекреационный потенциал Российской Федерации, богатство и разнообразие природно-рекреационных ресурсов, объектов национального и мирового культурно-исторического наследия обеспечивают развитие практически любых видов туризма на ее территории.

Общими тенденциями развития туристского рынка в нашей стране являются, с одной стороны, укрепление позиций массового туризма по отработанным программам, а также увеличение спроса на новые виды туризма, поиск индивидуальных программ и уникальных предложений – с другой. Динамика

развития этнических и гастрономических туров свидетельствует о возрастающем интересе путешественников к новым, специфическим видам туризма, связанным с изучением национальных особенностей и этнических признаков народов, проживающих в туристской зоне.

Развитие этногастрономического туризма в современных условиях недостаточно развитой инфраструктуры и огромным невостребованным туристским потенциалом России является актуальной задачей, представляющей наибольший интерес с позиции привлечения искушенных потребителей и ди-

версификации внутреннего туристского предложения.

Этногастрономический туризм – сложное синергетическое явление, представляющее собой форму организации отдыха посредством объединения двух видов туризма, с одной стороны, и вид экономической деятельности по поводу предоставления и потребления туристических услуг – с другой. Туризм в целом – это совокупность взаимоотношений и знаний, предметов и явлений, связанных друг с другом и возникающих в результате целенаправленного перемещения людей [1]. Таким образом, многообразие внутренних и внешних связей обусловило трактовку этногастрономического туризма, как и любого другого вида, как целостной системы взаимозависимых и взаимосвязанных отношений в сферах экономики, общества, природы, туристской деятельности.

Системный подход в организации этногастрономического туризма, выявляя его основные структурно-функциональные единицы как самостоятельной сложной системы и связь с основными системами общественного бытия, позволяет определить иерархию целей и задач для оптимального развития туристического продукта.

Для определения целей развития в настоящее время используется ряд методов, среди которых можно выделить методы: экспертного анализа, иерархических схем, морфологического анализа, математического моделирования и декомпозиционный метод. Наиболее приемлем в данном случае метод декомпозиции, суть которого заключается в расчленении исходной цели большого значения на множество иерархически связанных между собой подцелей, нахождение независимых решений для каждой из которых и их последующая увязка обеспечит реализацию исходной задачи.

В результате применения метода декомпозиции можно сформировать механизм диверсификации туризма на основе устойчивого развития этногастрономического туризма, представляющий собой так называемое «дерево целей». Построение «дерева целей» позволяет охватить существенное число возможных конструктивных мероприятий, которые целесообразно использовать для решения проблемы обеспечения устойчивого развития этногастрономического туризма в регионе, одной из составляющих которого является создание этногастрономических центров, так как при наличии большого культур-

но-исторического и этнического потенциала они являются необходимым и достаточным условием его существования.

Отсутствие единых методологических основ построения «дерева целей» определяет возможность использования при последовательной декомпозиции глобальной цели в иерархию подцелей концептуальных требований к конечным продуктам этногастрономического туризма.

Иерархическое представление целевых функций развития туристско-рекреационного комплекса региона обладает рядом преимуществ вследствие структурных особенностей построения целей системы. Иерархическая структура дает полную информацию о структуре и функциональных особенностях всех уровней системы и позволяет описать влияние изменений на верхних уровнях на содержание приоритетных направлений решений нижних уровней.

С нашей точки зрения, основной целью диверсификации современного туристического продукта является осознание организаторами и потребителями турпродукта необходимости качественного преобразования последнего, вытекающее из текущих и перспективных потребностей общества, социально-экономических процессов, происходящих в нем, а также целей самой системы мирового туризма.

Таким образом, в качестве основания декомпозиции на первом уровне может выступать классификация туризма в соответствии с организационно-количественными параметрами. Кроме того, при построении системы целей необходимо учитывать, что их реализация осуществляется через целевые функции с построением жизненного цикла продукции при определенном ресурсном обеспечении.

На первом уровне «дерева целей» формируется глобальная цель развития туристской сферы в современных условиях функционирования, по отношению к которой должны выполняться следующие требования:

- глобальная цель должна содержать описание конечного результата и являться основой всего процесса;
- цель должна формулироваться на основе анализа современного развития туристской сферы, потребностей и возможностей туристов;
- глобальная цель должна наиболее полно охватывать приоритетное направление развития туризма, быть сформулирована наиболее

лее просто и полно, быть реальной и устойчивой;

- цель должна отражать главные тенденции мирового развития туризма [9].

В связи с требованиями и рекомендациями глобальная цель может быть сформулирована следующим образом: «обеспечение устойчивого развития этногастрономического туризма в регионе».

Формулировка глобальной цели в таком обобщенном виде не может обозначить конкретные направления деятельности по развитию этногастрономического туризма как системы. Потому требуется более точное раскрытие содержания глобальной цели, разделение ее на подцели в иерархическом порядке таким образом, чтобы достижение подцелей второго уровня было необходимым и достаточным условием для реализации задач предыдущего уровня, с учетом следующих принципов:

- реализация стратегических приоритетов, вытекающих из главной цели, является необходимым и достаточным условием ее достижения;

- подцели должны быть независимыми друг от друга, полными, существенными, непротиворечивыми и реально осуществимыми, которые при суммировании должны образовывать цель;

- при формулировании целей описываются конкретные результаты, а не способы их достижения [11].

Декомпозиция глобальной цели на втором уровне развития этногастрономического туризма осуществляется на основе четырех признаков (выбор указанных признаков осуществляется с учетом положений, содержащихся в работах Перегудова Ф. И., Умова А. И., Голубкова Е. П. и на основе специфики осуществления туристской деятельности).

1. В качестве основания для декомпозиции выступают направления деятельности этногастрономического туризма, основанные на составлении туристских программ. Так, осуществление экскурсионно-познавательной деятельности ориентировано на организацию краткосрочных программ посещения этногастрономических центров без проживания: экскурсии, посещение ресторанов национальной кухни, музеев истории и развития этноса и т. д. Организация длительных туров является аккумулялирующим механизмом по

осуществлению длительных туристических поездок с целью ознакомления с традициями и особенностями жизнедеятельности этносов через посещение этнографических деревень и культуру потребления пищи.

2. Декомпозиция на основе конечных продуктов, предназначенных для потребления различными организационными группами туристов, определяет конкретные результаты развития этногастрономического туризма, выражающиеся в различных турах и программах.

Структуризация конечных продуктов в соответствии с целями туризма и его организационной классификацией основывается на декомпозиции первого и второго уровня, является отражением целевой направленности развития этногастрономического туризма и приводит к построению «дерева целей – функций». Нижние уровни декомпозиции используются для получения целевых функций объекта системной организации.

3. Декомпозиция осуществляется на основе стадий жизненного цикла получения конечного продукта. Причем количество этапов жизненного цикла и их суть напрямую зависят от вида конечного продукта. Так, жизненный цикл культурно-познавательной туристической деятельности включает: выявление потенциального и реального спроса на продукцию этногастрономического туризма (этногастрономические туры и программы экскурсий), производство конечного продукта с учетом потребностей туристов, потребление конечного продукта непосредственно туристами.

4. Основу этого признака декомпозиции составляет ресурсное обеспечение организации этногастрономического туризма в регионе, необходимое для создания конечных продуктов. В соответствии с содержанием туристической деятельности и спецификой этногастрономического туризма нами были определены обеспечивающие функционирование консованные ресурсные составляющие, конечных продуктов.

Объединение уровней декомпозиции в целостную структурированную схему позволяет сформировать формальную схему «дерева целей-функций» диверсификации конечных продуктов туристической сферы на основе развития этногастрономического туризма (рис. 1).

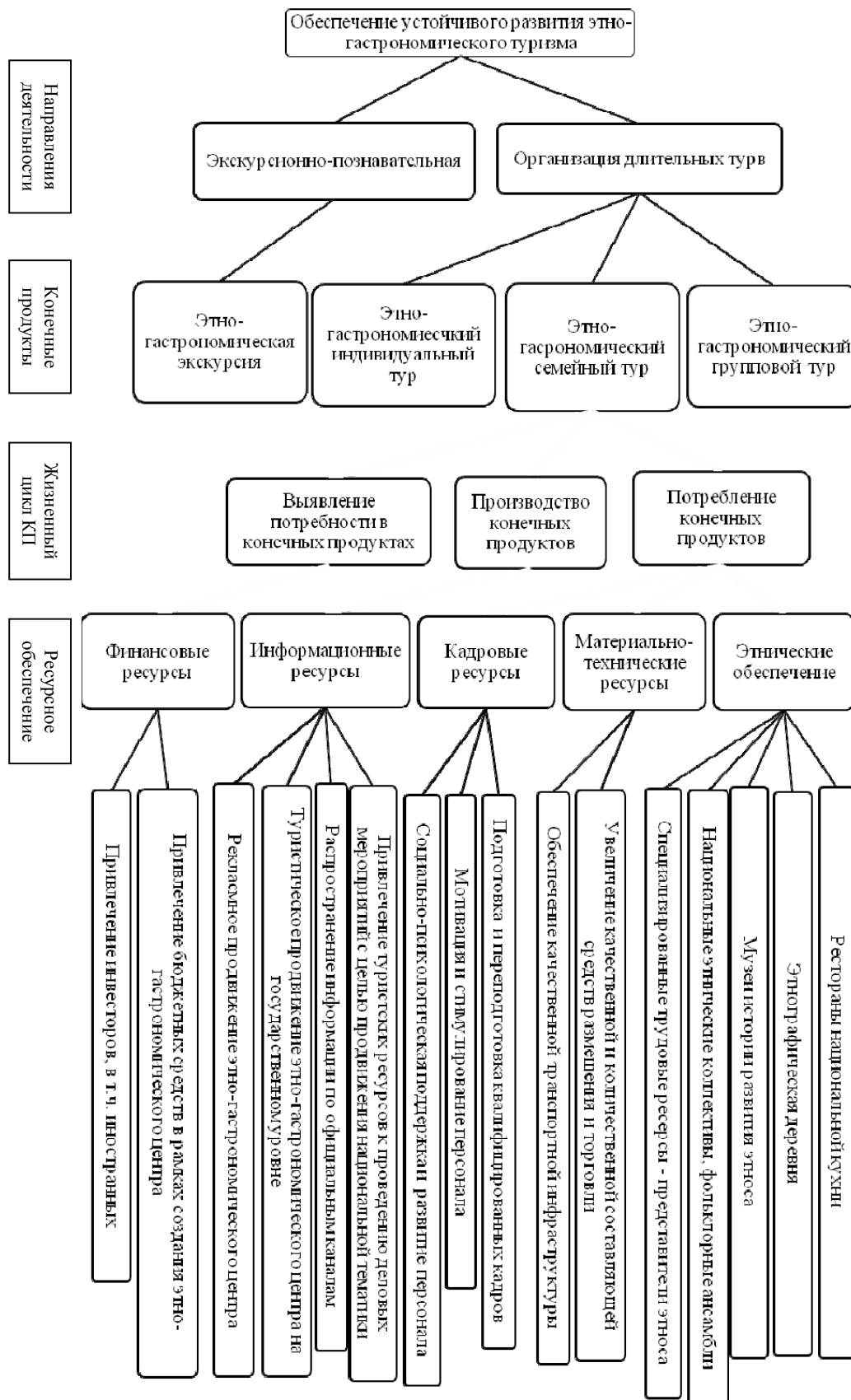


Рис. 1. Дерево целей развития этногастрономического туризма в регионе (авторская разработка)

Данная система «целей-функций» развития этногастрономического туризма, полученная в соответствии с изложенной методикой, является отправным моментом фор-

мирования организационного механизма развития этногастрономического туризма посредством создания этногастрономических центров.

Список литературы

1. Бабкин А. В. Специальные виды туризма. – Ростов н/Д, 2008. – 229 с.
2. Бутузов А. Г. Этнокультурный туризм. – М. : КноРус, 2013. – 248 с.
3. Воскресенский В. Ю. Международный туризм : учеб. пособие. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 255 с.
4. Голубков Е. П. Системный анализ как методологическая основа принятия решений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 3.
5. Давыдович А. Р. Предприятия питания как основа формирования туристского пространства г. Сочи // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2014. – № 2. – С. 60-69.
6. Железова О. Р. Этнический гастрономический туризм, его роль в сохранении национальной культуры и самобытности народов // Молодой ученый. – 2013. – № 5.
7. Крачило М. П. География туризма. – К. : Вища шк., 1987. – 205 с.
8. Малова Н. А. Этнический туризм: проблемы, тенденции, перспективы // Туризм и культурное наследие : межвуз. сб. науч. тр. – Саратов, 2002.
9. Перегудов Ф. И., Тарасенко Ф. П. Введение в системный анализ. – М. : Высшая школа, 1989. – 360 с.
10. Романов А. А., Саакянц Р. Г. География туризма. – М. : Советский спорт, 2004. – 464 с.
11. Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем. – М. : Мысль, 1978. – 272 с.
12. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» // Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644.
13. Чумаков К. Этноэкологический туризм в сохранении природного и культурного наследия // Новая жизнь. – 2006. – № 5.
14. Adrian Franklin / Tourism. An Introduction – University of Tasmania, UK: 2003. – 312 p.
15. Anahory S., Murray D. Data Warehousing in the Real World: A Practical Guide for Building Decision Support System. – Harlow: Addison Wesley Longman, 1997. – 312 p.
16. Bull A. The Economics of Travel and Tourism. – London. Pitman, 1991. – 256 p.
17. Ceballos-Lascurain, H. Tourism, Ecotourism, and Protected areas / H. Ceballos-Lascurain. – Gland : IUCN, 1996. – 301 p.
18. Glezer N., Moynihan D. P. (Hg.) Ethnicity: Theory and Experience. Cambridge (USA), 1976, p.18.
19. Hazari, Bharat R. Tourism, trade and national welfare. / Bharat R. Hazari a. Pasquale M. Sgro. Amsterdam etc : Elsevier, 2004. - XVII, 245 p.
20. Tourism, ecotourism and protected areas: the state of nature-based tourism around the world and guidelines for its development. – Cambridge, 1996. – 301 p.
21. Williams S. Tourism Geography. – London, 1998. – 212 p.

P. P. Chuvatkin*

**Chuvatkin Peter, Doctor of Economics, Professor
of Sochi State University, Sochi
Lores@sochi.ru*

A. Yu. Bodzhgua*

**Bodzhgua Anna, graduate student
of Sochi State University, Sochi
anna_bodzhgua@mail.ru*

SYSTEMATIC APPROACH TO DEVELOPMENT OF ETHNO-GASTRONOMIC TOURISM IN THE REGION

Keywords: systematic approach, ethno-gastronomic tourism, sustainable development of the region, decomposition method, tourist product, organizational mechanism, ethno-gastronomic centers.

The article is devoted to the development of ethno-gastronomic tourism in the region as an element of providing its sustainable development. The importance of this research is determined by a high tourism and recreational potential of the Russian Federation. The richness and diversity of natural and recreational resources, objects of national and world cultural heritage ensure the development of virtually all types of tourism in the Russian territory. However, the development of ethno-gastronomic tourism in modern conditions is characterized by the underdeveloped infrastructure, and huge tourism potential of Russia, which is yet to discover. Thus, we face an actual problem of attracting knowing consumers and the diversification of domestic tourist offer.

We consider the feasibility of a systematic approach to the organization of ethno-gastronomic tourism in the region to ensure its sustainable development. Such approach allows to determine its basic structural and functional units as of a separate complex system, and interaction with main social systems, and to define a hierarchy of goals and objectives for the optimal development of the tourist product. The variety of internal and external communications enables us to treat ethno-gastronomic tourism as an integrated system of interdependent and interrelated relationships in the fields of economy, society, nature and social activities, so the authors consider it appropriate to use a systematic approach to the organization of ethno-gastronomic tourism.

In conclusion, the functional necessity of using decomposition method is justified for the construction of «objective tree», which is the starting point for the formation of the organizational mechanism of ethno-gastronomic tourism development, which includes creating ethno-gastronomic centers, consolidating necessary and sufficient ethnic components for the organization of differentiated ethno-gastronomic tours.

© Чуваткин П. П., Боджгуа А. Ю., 2015

УДК 338.465.2

Ю. Э. Аппанова*

**Аппанова Юлия Эдуардовна, ассистент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Julia.appanova@yandex.ru

МЕТОДИКА АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: ресурсное обеспечение, предприятие сферы услуг, управление ресурсным обеспечением, алгоритм анализа, этапы ресурсного обеспечения.

В настоящее время особенно сложными, дискуссионными и недостаточно разработанными являются вопросы, связанные с повышением результативности управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг в условиях усиливающейся нестабильности внешней среды. Как следствие, возникает объективная необходимость дальнейшего развития методических аспектов анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг.

Проведенный анализ литературных источников показывает прежде всего отсутствие в настоящее время единой методики, позволяющей провести комплексную оценку состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг. Поэтому особого внимания заслуживает проблема разработки алгоритма анализа управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг.

В статье представлена методика анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг, в которой предложен алгоритм, представляющий собой последовательность выполнения операций на трех этапах: подготовительно-организационном, основном и результативно-обобщающем.

В качестве механизма реализации основных этапов алгоритма анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг предложены: методика анализа качества реализации этапов ресурсного обеспечения на предприятиях сферы услуг; матрица оценки степени использования методического инструментария на этапах реализации ресурсного обеспечения предприятиями сферы услуг; система показателей, характеризующих качественное состояние функций организации, анализа, планирования, мотивации и контроля в управлении ресурсным обеспечением предприятий сферы услуг. Практическая значимость предложенной методики обуславливается возможностью ее применения в деятельности предприятий, функционирующих в сфере услуг.

Алгоритм анализа управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг представляет собой последовательность выполнения операций на трех этапах: подготовительно-организационном, основном и результативно-обобщающем (рис. 1).

Подготовительно-организационный этап начинается с постановки цели и определения задач проведения анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг. Целью анализа состояния управления ресурсным обеспечением является выявление проблемных областей в реализации этапов ресурсного обеспечения

и в функциональных блоках управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг.

Также на подготовительно-организационном этапе осуществляется идентификация объекта, предмета и субъектов анализа. Объектом исследования является ресурсное обеспечение предприятий сферы услуг. Предметом анализа – управление ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг. В качестве субъектов анализа выступают руководители и специалисты предприятия сферы услуг и его структурные подразделения.

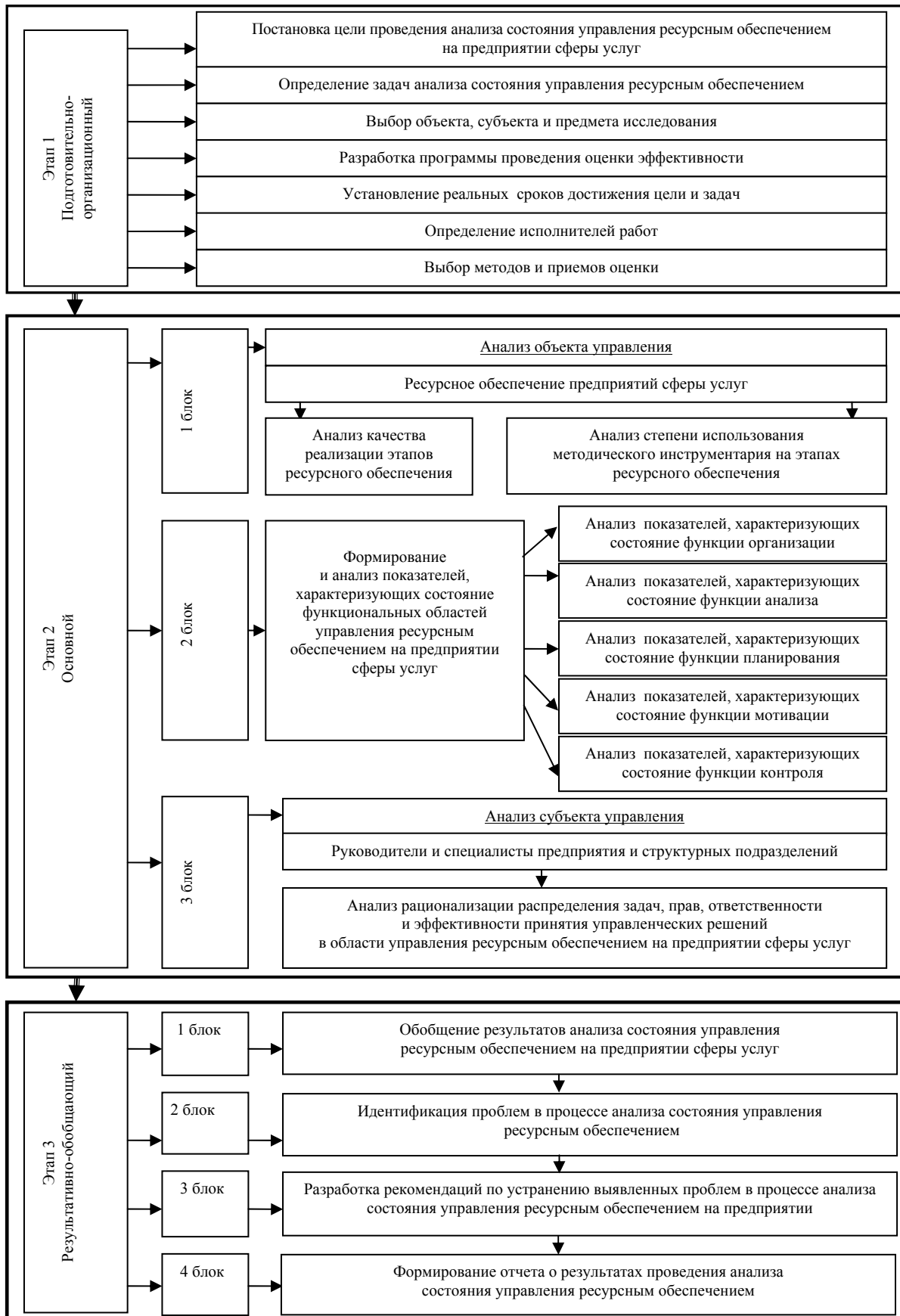


Рис. 1. Алгоритм анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг

Важным направлением в анализе состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг является исследование и выбор методов проведения анализа, среди которых можно выделить формализованные и неформализованные [10].

К формализованным методам проведения анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятии относятся: методы финансовых вычислений; методы теории принятия управленческих решений; математические и статистические методы изучения связей; традиционные методы экономической статистики [6].

К неформализованным методам проведения анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятии относятся: методы разработки системы показателей; методы сравнения; методы экспертных оценок; методы чтения анализа финансовой отчетности; методы детализации.

Выбор метода анализа осуществляется руководством предприятия сферы услуг и обосновывается масштабом деятельности, необходимой точностью результатов, наличием и возможностью привлечения дополнительных средств, позволяющих достичь поставленной цели анализа и решить поставленные задачи.

Анализ ресурсного обеспечения предприятий сферы услуг осуществляется по двум направлениям: 1) анализ качества реализации этапов ресурсного обеспечения на предприятии сферы услуг; 2) анализ степени

использования методического инструментария на этапах ресурсного обеспечения.

Этапы ресурсного обеспечения предприятий сферы услуг, подлежащие оценке:

1. Анализ существующей стратегии предприятия сферы услуг.

2. Анализ заинтересованных сторон.

3. Анализ ценности предоставляемых предприятием услуг в глазах заинтересованных сторон.

4. Идентификация ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия сферы услуг.

5. Анализ ресурсного портфеля предприятия сферы услуг.

6. Разработка решения об использовании ресурсов для достижения стратегической цели и решения тактических задач.

В качестве оценки степени использования методического инструментария на этапах реализации ресурсного обеспечения предприятиями сферы услуг предлагается матрица, которая в процессе оценки может быть принята в качестве эталона.

Матрица представлена в виде табл. 1, с левой стороны которой по вертикали формируются применяемый инструментарий на этапах реализации ресурсного обеспечения, по горизонтали перечисляются все этапы процесса. На пересечении строк и столбцов проставляются символы (+/-), позволяющие оценить степень использования инструментария на этапах ресурсного обеспечения. Предложенная матрица заполняется работниками конкретного предприятия сферы услуг.

Таблица 1

Матрица оценки степени использования методического инструментария на этапах реализации ресурсного обеспечения предприятиями сферы услуг

Применяемый инструментарий на этапах реализации ресурсного обеспечения	Этапы ресурсного обеспечения					
	1 этап	2 этап	3 этап	4 этап	5 этап	6 этап
1. Количественный анализ сильных и слабых сторон предприятия сферы услуг (SWOT-анализ)	+					
2. Матрица МСС						
3. Матрица ADL	+					
4. Матрица HoferSchendel	+					
5. PEST-анализ	+					
6. Анализ потребителей услуг (ABC-анализ)		+	+			
7. Исследование жизненного цикла услуги		+	+			
8. Анализ ассортимента услуг – портфельный анализ (BCG – Boston Consulting Group)			+			
9. Построение ресурсного дерева				+		
10. Взвешивание ресурсов [9]					+	
11. Методика светофора [8]					+	
12. Методика построения навигатора интеллектуального капитала (НИК) [8]						+
13. Построение эффекторного графика [8]						+
Итого	5	2	3	1	2	2

Следующим этапом анализа является формирование системы показателей, характеризующей качественное состояние функций организации, анализа, планирования и мотивации и контроля в управлении ресурсным обеспечением, позволяющей выявить слабые места в принятии и реализации управленческих решений.

На результативно-обобщающем этапе анализа состояния управления ресурсным обеспечением предприятиями сферы услуг осуществляется обобщение результатов анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятии сферы услуг с выявлением проблем в процессе анализа состояния управления ресурсным обеспечением на предприятии сферы услуг. По результатам этапа разрабатываются рекомендации по устранению выявленных проблем в процессе анализа состояния управления ресурсным обеспечением.

В целях получения итоговой оценки, характеризующей общее состояние управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг, разработана модель, имеющая следующий вид:

$$U_{роп} = K_{вф} \cdot U_{фо} + K_{впр} \cdot U_{пр} + K_{вми} \cdot U_{ми}, \quad (1)$$

где $U_{фо}$ – показатель, характеризующий состояние функциональных областей управления ресурсным обеспечением;

$U_{пр}$ – показатель, характеризующий качество реализации этапов ресурсного обеспечения;

$U_{ми}$ – показатель, характеризующий степень использования методического инструментария на этапах ресурсного обеспечения;

$K_{вф}, K_{впр}, K_{вми}$ – коэффициенты значимости (весомости) элементов, подлежащих оценке в процессе анализа состояния управления ресурсным обеспечением предприятия сферы услуг, %:

– состояние функциональных областей управления ресурсным обеспечением (Ф);

– качество реализации этапов ресурсного обеспечения (ПР);

– степень использования методического инструментария на этапах ресурсного обеспечения (МИ).

В целях оценки общего состояния управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг разработаны уровни, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Уровни, характеризующие состояние управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг

Уровень	Оценка	Характеристика состояния управления ресурсным обеспечением на предприятии сферы услуг
Низкий	0 – 1	Управление ресурсным обеспечением ведется бессистемно, цели не определены или нечетко поставлены. Для дальнейшего развития предприятия сферы услуг в долгосрочной перспективе необходимо пересмотреть цели и принципы ведения бизнеса
Ниже среднего	1 – 2	Управление ресурсным обеспечением имеет потенциал для развития, но эти возможности в настоящее время реализуются слабо. Руководству предприятия четко определить цели развития предприятия сферы услуг, разработать стратегию развития системы управления на основе качества
Средний	2 – 3	Система управления ресурсным обеспечением на предприятии сферы услуг сформирована. Необходимо акцентировать внимание на оптимизации протекающих бизнес-процессов и улучшении качества на каждом его этапе. Совершенствуя управление ресурсным обеспечением, следует учитывать важность клиента, его ценностные ориентиры и важность персонала
Достаточно высокий	3 – 4	Постоянное совершенствование качества управления ведется по большинству функциональных областей на предприятии сферы услуг. Руководству необходимо поддерживать положительную динамику улучшений и начать корректировку проблемных функциональных областей
Высокий	4 – 5	Достигнуты максимальные результаты во всех функциональных областях управления ресурсным обеспечением. Управление ресурсным обеспечением является эталонным

Таким образом, применение предложенной методики считаем целесообразным по ряду причин:

- облегчается поиск и ликвидация «управленческого вакуума»;

- комплексный подход, позволяющий в максимальной степени полно отразить состояние управления ресурсным обеспечением на предприятиях сферы услуг;

- выявление недостатков в функциональных областях управления ресурсным обеспечением;
- простота реализации данной методики.

Список литературы

1. Бабич Т. Н. Планирование на предприятии : учеб. пособие / Т. Н. Бабич, Э. Н. Кузьбожев. – М. : КноРус, 2005. – 336 с.
2. Бердникова Л. Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 1.
3. Блинов А. О. Внедрение системы управления по целям в российских условиях // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 59-67.
4. Виноградова М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : учеб. пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. – 7-е изд., пер. и доп. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 448 с.
5. Гончарова С. Н. Оценка качественных параметров ресурсного потенциала предприятия / С. Н. Гончарова, О. В. Гуденица // Учет и статистика. – 2009. – № 1.
6. Конаховская В. Оценка эффективности управления предприятием / В. Конаховская, М. Мясникова, А. Бурмистров // Управление качеством. – 2005. – С. 72-74.
7. Клейнер Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. – 2011. – № 3.
8. Русс Й. Интеллектуальный капитал: практика управления : пер. с англ. / Й. Русс, С. Пайк, Л. Фернстрем ; под ред. В. К. Дерманова. – 3-е изд. – СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – 436 с.
9. Стексова С. Ю. Эффективность использования ресурсного потенциала строительного предприятия // Материалы конференции-конкурса научных работ молодых ученых Тихоокеанского государственного университета : сб. ст. / под общ. ред. В. В. Стригунова. – Хабаровск : Изд-во ТОГУ, 2009.
10. Солдатов В. В. Стратегическое управление ресурсами // Современные аспекты экономики. – 2010. – № 5. – С. 25-28.
11. Терещенко С. И. Ресурсный потенциал предприятия: функции и структура // Вестник Национального университета водного хозяйства и природопользования. – 2012. – Вып. 2 (58). – С. 191-196.
12. Фаевская Т. М. Управление ресурсным потенциалом предпринимательских структур // Вестник Калининградского юридического института МВД России. – 2010. – № 1.
13. Berry L. A conceptual model of service quality and its implications for future research, 1985.
14. Daft R. 1983. Organizational Theory and Design. West: N.Y.
15. Levitt T. The Dangers of Social Responsibility // Harvard Business Review. 1958. Vol. 36. N 5. P. 41-50.
16. Kene F. Selected economic works / Kene F.; Transl. By Gorbunov A. V., Kaplan F. R., Feigina L. A.; Editor-comp. A. I. Kazarin. M.: Social-economic literature publ., 1960.
17. Hill T. On goods & services // Rev. of income & wealth. Washington., 1977. Ser. 23. N 4.
18. Prahalad C., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. – Harvard Business Review, 1990, vol. 68, No. 3.
19. Penrose E. The Theory of Growth of the Firm. – Oxford: Blackwell, 1959.
20. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // Strategic management journal. – 1984. – Vol. 5. – № 2. – P. 171-180.

Yu. E. Appanova*

**Appanova Yulia, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
Julia.appanova@yandex.ru*

**METHODS OF ANALYSIS OF RESOURCE MANAGEMENT
AT SERVICE INDUSTRIES**

Keywords: resource provision, service companies, resource management, analysis algorithm, stages of resource provision.

Currently, particularly complicated, controversial and insufficiently developed are the issues related to increasing the efficiency of resource management for service industries in the increasingly unstable environment. As a consequence, there is an objective need for the further development of methodological aspects of the analysis of resource management in service industries.

Analysis of the literature revealed first of all the absence of a common methodology to carry out comprehensive assessment of the resource management for service industries. Therefore, special attention should be paid to the development of analysis algorithm for the resource management in service industries.

The article presents methodology for the analysis of the resource management in service industries, which contains the algorithm, consisting of a sequence of operations in three stages: preparatory-organizational, main and generalizing the results.

As the implementation mechanisms for the main steps of analysis algorithm for the resource management in service industries, we suggest: methodology for analyzing the quality of the implementing the stages of resource provision in the service industries; assessment matrix of the use of methodological tools in the implementation stages of resource provision in service industries; a system of indicators characterizing the quality of functions of the organization, analysis, planning, motivation and control in the resource management of service industries. Practical significance of the proposed method makes it possible to use it in the activities of service companies.

© Appanova Ю. Э., 2015

УДК 331

Г. В. Ветошко*

**Ветошко Галина Владимировна, ст. преподаватель*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eiu@tolgas.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИТНЕС-КЛУБОВ НА ОСНОВЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ ЕЕ ФОРМИРОВАНИЯ

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы, методы оценки конкурентоспособности, показатели конкурентоспособности.

Функционирование любого предприятия происходит в условиях жесткой конкурентной борьбы, которая вынуждает производителей постоянно искать новые пути повышения своей конкурентоспособности. Определение конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Четкое представление о факторах конкурентоспособности предприятия позволяет целенаправленно воздействовать на ее повышение. Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной и комплексной, поскольку конкурентоспособность складывается из множества самых разных факторов.

Метод оценки конкурентоспособности фитнес-клубов должен быть основан на оценке в первую очередь с точки зрения потребителя, так как именно потребитель является основным субъектом внешней среды, формирующим конкурентоспособность услуги и влияющим этим на конкурентоспособность организации в целом.

Оценку конкурентоспособности фитнес-клубов предлагается проводить по следующим этапам: определение факторов, влияющих на конкурентоспособность фитнес-клуба с точки зрения удовлетворения потребностей клиентов; составление опросного листа (на основе выделенных для оценки факторов) и проведение опроса существующих и потенциальных клиентов фитнес-клуба; определение значимости группы факторов; определение количественных значений единичных показателей конкурентоспособности фитнес-клуба для каждой группы критериев и перевод показателей в относительные величины.

Функционирование любого предприятия происходит в условиях жесткой конкурентной борьбы, которая вынуждает производителей постоянно искать новые пути повышения своей конкурентоспособности. Определение конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта.

В настоящее время в экономической литературе существует достаточно большое количество определений конкурентоспособности.

Наиболее системно понятие конкурентоспособности трактуется Л. П. Кураковым: «Конкурентоспособность – уровень преимущества или отставания фирмы, предприятия, организации по отношению к другим участникам-конкурентам на рынке внутри страны и за ее пределами, определяемый по таким параметрам, как технология, квалификация персонала, качество, политика сбыта и т. п. Конкурентоспособность – относительная характеристика товара, отражающая в объективной форме его отличия от товара конку-

рента как по степени удовлетворения одной и той же существенной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение» [2].

Четкое представление о факторах конкурентоспособности предприятия позволяет целенаправленно воздействовать на ее повышение. Анализ факторов конкурентоспособности является исходным пунктом при выявлении сильных и слабых сторон в деятельности своего предприятия и в работе конкурентов, что помогает использовать слабости конкурента и свои преимущества [4].

Под факторами конкурентоспособности предприятия понимают те явления или процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменения абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате – уровня конкурентоспособности предприятия.

Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одно-

го или нескольких критериев конкурентоспособности. Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения. Факторы определяют способы и средства использования резервов конкурентоспособности.

Проблема оценки конкурентоспособности предприятия является сложной и комплексной, поскольку конкурентоспособность складывается из множества самых разных факторов. Сложность категории конкурентоспособности обуславливает многообразие подходов к её оценке.

Все методы оценки конкурентоспособности предприятия делятся на:

- аналитические;
- графические;
- матричные.

На основе вышеназванных методов был составлен метод оценки конкурентоспособности

фитнес-клубов. Метод оценки конкурентоспособности фитнес-клубов должен быть основан на оценке в первую очередь с точки зрения потребителя, так как именно потребитель является основным субъектом внешней среды, формирующим конкурентоспособность услуги и влияющим этим на конкурентоспособность организации в целом. Оценка конкурентоспособности фитнес-клубов предлагается проводить по следующим этапам [5]:

1. Определение факторов, влияющих на конкурентоспособность фитнес-клуба с точки зрения удовлетворения потребностей клиентов. Комплекс факторов формируется экспертами в виде причинно-следственной диаграммы (схемы Исикавы) (рис. 1).

Комплекс факторов представлен шестью группами факторов: ассортимент услуг; цена услуг; персонал; оснащение; место; рынок.

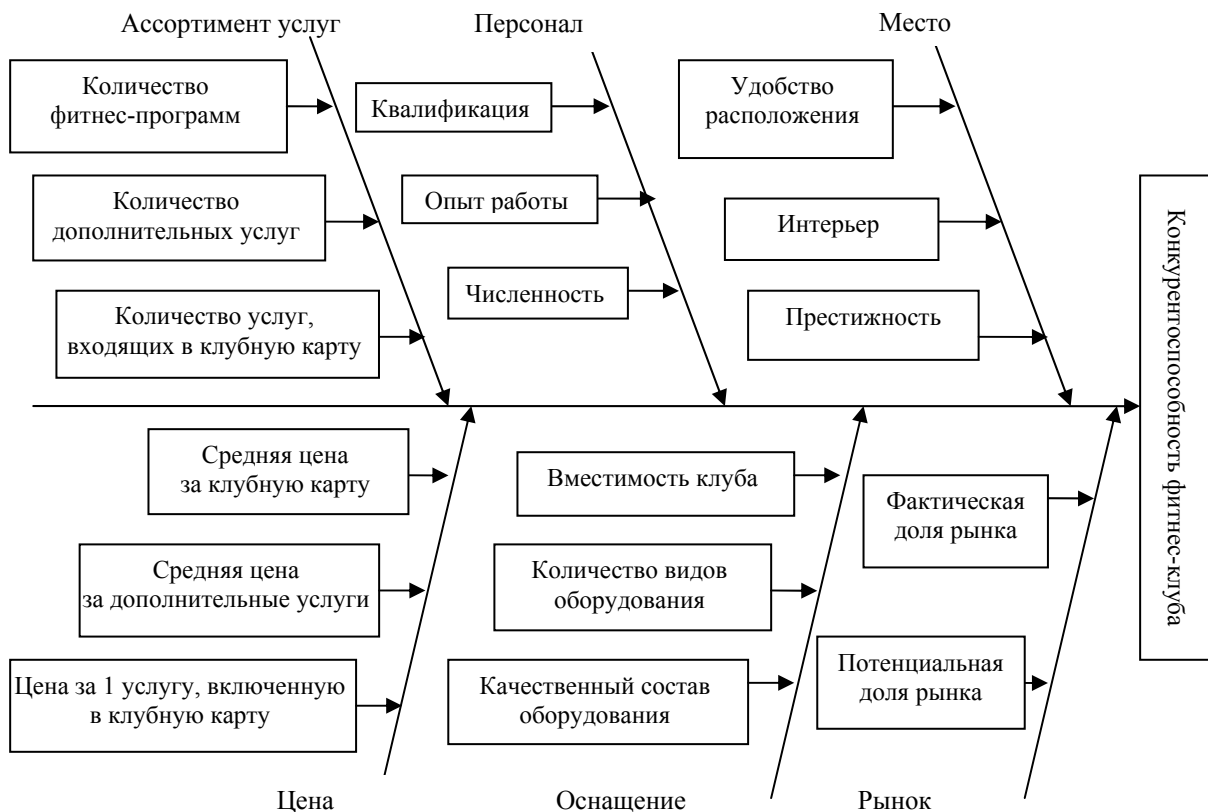


Рис. 1. Комплекс факторов формирования конкурентоспособности фитнес-клуба

2. Составление опросного листа (на основе выделенных для оценки факторов) и проведение опроса существующих и потенциальных клиентов фитнес-клуба. Данный этап позволяет определить значимость (вес)

каждой группы факторов для потребителей и определяет отношение потребителей к каждой группе факторов по дифференцированной шкале.

3. Значимость группы факторов определяется с помощью ранжирования от наиболее

значимой группы факторов до наименее значимой. Оценку группы факторов рационально производить по 10-балльной шкале.

Оценка веса (значимости) каждой группы факторов (W_{ij}) производится по формуле

$$W_{ij} = \sum \frac{ПБ}{B_{\max} \times R}, \quad (1)$$

где $\Sigma ПБ$ – сумма всех поставленных баллов;

B_{\max} – максимальный балл по фактору;

R – общее число респондентов.

4. Определение количественных значений единичных показателей конкурентоспособности фитнес-клуба для каждой группы критериев и перевод показателей в относительные величины (для перевода показателей в относительные величины производится их сравнение с базовыми или эталонными показателями). В качестве базовых (эталонных) показателей будут выступать показатели конкурирующего предприятия, значение оцениваемого показателя которого будет выше, чем у остальных исследуемых предприятий. Таким образом, будут рассчитываться единичные показатели следующих параметров:

– количество фитнес-программ, ед.;

– количество дополнительных услуг, ед.;

– количество услуг, входящих в клубную карту, ед.;

– средняя цена за клубную карту, руб.;

– средняя цена за дополнительные услуги, руб.;

– цена за 1 услугу, входящую в клубную карту, руб.;

– численность (инструкторов), чел.

– Опыт работы – доля инструкторов, стаж работы которых более 5 лет, от общего числа инструкторов рассчитывается по формуле

$$Д_{инс}^{CP} = \frac{К_{инс}^{CP}}{К_{инс}}, \quad (2)$$

где $Д_{инс}^{CP}$ – доля инструкторов, имеющих стаж работы более 5 лет, от общего числа инструкторов, %;

$К_{инс}^{CP}$ – количество инструкторов, имеющих стаж работы более 5 лет;

$К_{инс}$ – общее количество инструкторов.

– Квалификация – доля инструкторов, имеющих спортивные звания, от общего числа инструкторов рассчитывается по формуле

$$Д_{инс}^{C3} = \frac{К_{инс}^{C3}}{К_{инс}}, \quad (3)$$

где $Д_{инс}^{C3}$ – доля инструкторов, имеющих спортивные звания, от общего числа инструкторов, %;

$К_{инс}^{C3}$ – количество инструкторов, имеющих спортивные звания;

$К_{инс}$ – общее количество инструкторов по спорту.

– Вместимость клуба, чел.:

$$В_{м} = \frac{Площадь}{Н_{площади}}, \quad (4)$$

где $Площадь$ – площадь клуба, м²;

$Н_{площади}$ – норма площади для физкультурно-оздоровительных занятий, 10 кв. м/чел.

– Количество видов оборудования, ед.

– Качественный состав оборудования – доля оборудования со сроком работы не больше 5 лет, %.

– Фактическая доля рынка характеризует величину доли совокупных продаж услуг всеми фитнес-клубами, конкурирующими на одном и том же рынке, которая приходится на одну организацию:

$$D_i = \frac{O_i}{\sum O_i}, \quad (5)$$

где O_i – объем физкультурно-оздоровительных услуг, оказываемых i -м клубом, руб.;

$\sum O_i$ – общий объем продаж физкультурно-оздоровительных услуг в городе, руб.

– Потенциальная доля рынка характеризует перспективы развития фитнес-клуба и рассчитывается как отношение потенциального объема продаж физкультурно-оздоровительных услуг каждым фитнес-клубом к общему потенциалу рынка, который показывает значение максимальной емкости рынка при наибольшей маркетинговой активности фитнес-организаций и благоприятной конъюнктуре рынка:

$$Dq_i = \frac{(N_i \times W_i \times D_i \times R_i \times [T_{нпрце} \times \mathcal{E}_p]) \times K}{\sum_{i=1}^n (N_i \times W_i \times D_i \times R_i \times [T_{нпрце} \times \mathcal{E}_p]) \times K}, \quad (6)$$

где N_i – организация, оказывающая физкультурно-оздоровительные услуги, ед.;

W_i – средний объем оказываемых физкультурно-оздоровительных услуг, руб.;

D_i – средняя степень использования площадей, %;

R_i – степень обеспечения ресурсами, необходимыми для оказания услуг, %;

$T_{нпрце}$ – поправка на изменение цен, руб.;

\mathcal{E}_p – коэффициент эластичности от цен на физкультурно-оздоровительные услуги, %;

K – темп прироста цен на услуги, руб.;

n – число фитнес-клубов, шт.

– Удобство расположения.

– Интерьер.

– Престижность.

Три последних показателя оцениваются с помощью социологического опроса клиентов фитнес-клуба (табл. 1).

Считается количество положительных и отрицательных ответов. За положительные ответ будет считаться «Нравится» и «Скорее нравится, чем не нравится». Все остальные

ответы будут считаться отрицательными (кроме ответа «Затрудняюсь ответить/Не имеет значения»). Для оценки конкурентоспособности по параметру «место» рассчитывается доля положительных ответов в общей сумме ответов.

Таблица 1

Примерная форма опросного листа для оценки места расположения, интерьера и престижности фитнес-клуба

Показатель	Нравится	Скорее нравится, чем не нравится	Скорее не нравится, чем, нравится	Не нравится	Затрудняюсь ответить/ Не имеет значения
1	2	3	4	5	6
1. Расположение фитнес-клуба:					
- район города					
- наличие нескольких клубов в сети					
- размер парковки					
- близость остановок общественного транспорта					
- наличие дорожных информационных указателей					
2. Интерьер фитнес-клуба:					
- архитектура и дизайн здания					
- цветовое решение					
- стиль					
- комфортность зоны ожидания					
- освещение					
- санитарно-гигиеническое состояние					
3. Престижность фитнес-клуба:					
- VIP-программы					
- узнаваемость клуба					

5. Расчет интегрального показателя по каждой группе факторов конкурентоспособности предприятия производится по формуле

$$\Phi = \sqrt[n]{I_1 \times I_2 \times I_n}, \quad (7)$$

где Φ – интегральный показатель группы факторов конкурентоспособности предприятия;

I – значение единичного показателя, раскрывающего n -й фактор конкурентоспособности;

n – количество факторов конкурентоспособности в группе факторов.

6. Расчет коэффициента конкурентоспособности предприятия по формуле

$$K = \sum w \times \Phi. \quad (8)$$

7. Построение многоугольника конкурентоспособности (рис. 2).

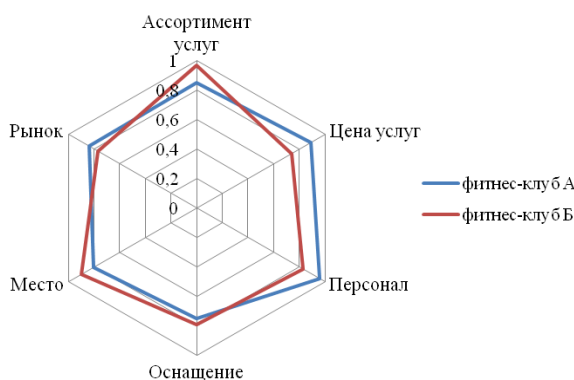


Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности фитнес-клуба

По результатам оценки конкурентоспособности фитнес-клубов можно построить многоугольник конкурентоспособности, который позволяет визуально отобразить сильные и слабые стороны исследуемых предприятий относительно друг друга. При этом сильные стороны относительно других клубов будут являться конкурентными преимуществами, слабые стороны – резервами роста конкурентоспособности.

Преимущества описанной методики оценки конкурентоспособности фитнес-клуба заключаются в следующем. Во-первых, предложенный метод позволяет проводить оцен-

ку конкурентоспособности на основе факторов, наиболее значимых для потребителей при выборе фитнес-клуба. Во-вторых, в основе расчета интегральных показателей конкурентоспособности лежит сравнение по каждому единичному показателю с фитнес-клубом, имеющим наилучшие значения по всем параметрам, что обуславливает объективность оценки. В-третьих, результаты оценки могут быть наглядно представлены с помощью многоугольника конкурентоспособности, что позволяет визуально отразить сильные и слабые стороны рассматриваемых фитнес-клубов относительно друг друга.

Список литературы

1. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 528 с.
2. Чайникова Л. Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2011. – 192 с.
3. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент : учеб. пособие. – СПб. : Питер, 2010. – 240 с.
4. Шеховцева Л. С. Конкурентоспособность предприятия: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – № 4. – С. 18-24.
5. Шарый А. В. Конкурентоспособность фитнес-организации в условиях современной экономики // Вестник Екатеринбургского института. – 2014. – № 3. – С. 19-22.
6. Ланге Е. Делай тело. Летом фитнес и веллнес становятся более доступными [Электронный ресурс] // Понедельник. Деловая газета Тольятти. – 2007. – № 28 (266). – Режим доступа: <http://www.ponedelnik.info/?ID=980>.
7. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товара и услуг : учеб. пособие. – М. : Юрайт-Издат, 2012. – 335 с.
8. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие. – М. : Юрайт-Издат, 2013. – 464 с.
9. Портер М. Конкуренция : учебник : пер. с англ. – М. : Вильямс, 2010. – 608 с.
10. Томпсон А. А. (мл.) Стратегический менеджмент: концепции и ситуации : учеб. пособие / А. А. Томпсон (мл.), А. Дж. Стрикленд. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2011. – 928 с.
11. Баумгартен Л. В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – СПб. : Питер, 2011. – 132 с.
12. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. – СПб. : Питер, 2012. – 254-255 с.
13. Cowell D. The Marketing of Services / D. Cowell. – London : Heinemann, 1984.
14. Gribov V. D. The Economy of service enterprises: Course-book / V. D. Gribov, A. L. Leonov. – М. : Knorus, 2006.
15. Gronroos C. Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach. – 2nd ed. – West Sussex, England : John Wiley & Sons, 2000.
16. Hill T. P. On Goods and Services // Review of Income and Wealth. – 1977.
17. Penrose E. The Theory of Growth of the Firm. – Oxford: Blackwell, 1959.
18. Prahalad C., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. – Harvard Business Review, 1990, vol. 68, No. 3.
19. Rappaport A. Creating Shareholder Value The new standard for Business performance. – N-Y. The Free press, 2000.
20. Winter S. G. Understanding dynamic capabilities // Strategic Management Journal, 2003. № 24 (10).

G. V. Vetoshko*

**Vetoshko Galina, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eiu@tolgas.ru*

**METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING COMPETITIVENESS
OF FITNESS CLUBS, BASED ON THE STUDY OF ITS FORMATION FACTORS**

Keywords: competitiveness, factors, methods of competitiveness assessment, indicators of competitiveness.

The operation of any enterprise is going on in conditions of fierce competition, which makes producers constantly search for new ways to increase their competitiveness. Defining the company's competitiveness is an essential element of functioning of any business entity. Clear understanding of factors of the company's competitiveness allows its better improvement. The problem of assessing the company's competitiveness is difficult and complex, as competitiveness is made up of a lot of different factors.

The assessment method of fitness clubs' competitiveness should be based firstly on the assessment from the point of view of consumers, because the consumer is the central subject of the environment, forming the competitiveness of services, and thus affecting competitiveness of the organization as a whole.

Evaluation of competitiveness of fitness clubs consists of the following stages: determining the factors affecting the competitiveness of a fitness club in terms of customer satisfaction; drawing up a questionnaire (based on chosen evaluation factors) and conducting a survey among the existing and potential clients of a fitness club; determining the significance of factor groups; determining quantitative values of individual indicators of fitness clubs' competitiveness for each group of criteria and transforming these indicators into relative values.

© Бетюшко Г. В., 2015

УДК 658.56 (614.2)

А. Р. Давыдович*

**Давыдович Анна Рудольфовна, кандидат экономических наук, доцент
Сочинский государственный университет, г. Сочи
davyanna@yandex.ru*

ВНЕДРЕНИЕ СТАНДАРТИЗИРОВАННОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Ключевые слова: управление качеством, медицинские услуги, стандартизированная модель, учреждение здравоохранения, стандарт оказания медицинской помощи, результат оказания медицинской помощи.

Рассматриваются проблемы управления качеством медицинских услуг.

Цель данной статьи состоит в разработке стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в муниципальном учреждении здравоохранения. Проанализированы современные проблемы управления качеством медицинских услуг в муниципальном учреждении здравоохранения. На примере муниципального бюджетного учреждения здравоохранения г. Сочи «Городская больница № 9» рассмотрены основные этапы внедрения стандартизированной модели в учреждении здравоохранения. На первом этапе – этапе стандартизированного контроля – разрабатывается регламент оказания медицинской помощи и система оценки качества медицинских услуг с использованием балльной шкалы.

На втором этапе – обеспечения качества медицинских услуг – проводится мониторинг лечебного и диагностического процессов. В процессе мониторинга предлагается применять систему показателей качества медицинских услуг (квалификация врачей и медперсонала; взаимоотношения пациента с врачом; уровень материально-технического оснащения учреждения; санитарно-бытовые условия палаты; лекарственное обеспечение; питание в учреждении; эффективность использования коечного фонда; определение сроков выздоровления; наличие дополнительных платных услуг и их стоимость; материальная заинтересованность медицинских работников), отражающих элементы лечебного и диагностического процессов и его результаты.

Третий этап включает в себя внедрение стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в муниципальном бюджетном учреждении здравоохранения г. Сочи «Городская больница № 9».

В заключение предложены мероприятия, необходимые для получения максимально возможных результатов от внедрения стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в муниципальном учреждении здравоохранения.

Радикальные реформы в здравоохранении России последнего времени, в частности введение системы медицинского страхования, снижение государственного финансирования медицинских учреждений, увеличение стоимости отдельных видов обследования и лечения, обосновали необходимость изучения существующего зарубежного опыта и внедрения на его основе новых форм и методов организации работы медицинского учреждения. Это содействовало развитию в стране системы управления качеством, основанной на внутриведомственном контроле и применении стандартов на основе имеющихся медицинских и экономических регламентов.

При этом под качеством медицинских услуг автор понимает соответствие клинической результативности лечения наилучшему варианту лечения из прогнозируемых.

Эффективность внедрения стандартизированной модели управления качеством связана с уменьшением стоимости медицинских услуг, улучшением результата диагностики и лечения, а также доступностью медицинских услуг для населения.

Внедрение стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг происходит в несколько этапов. На примере МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9» рассмотрим технологию и последовательность внедрения модели.

Первый – этап стандартизированного контроля. На этом этапе разрабатываются регламент оказания медицинской помощи и система оценки качества медицинских услуг с использованием балльной шкалы, который включает в себя:

- гарантированный государством объем диагностических, лечебных и профилактических процедур;

- основные требования к результатам лечения конкретных заболеваний с учетом требований нормативно-технической документации.

Второй – это этап обеспечения качества медицинских услуг, который включает в себя: мониторинг лечебного и диагностического процессов; разработку программы повышения качества с учетом мнения сотрудников медицинского учреждения, исследование удовлетворенности пациентов качеством услуг; создание условий для совершенствования процесса управления качеством медицинских услуг.

Технология мониторинга лечебного и диагностического процессов включает в себя объективную оценку качества услуг и ре-

гистрацию отклонений полученных результатов от их установленных регламентом базовых значений. Для этого необходимо:

1. Рассчитать интегральные показатели качества услуг, отражающие фактическое состояние медицинских услуг в учреждении здравоохранения.

2. Определить значения интегральных показателей качества услуг для каждого из подразделений и всего медицинского учреждения (устанавливаются с учетом аналогичных показателей ведущих учреждений здравоохранения страны, а также возможностей конкретного муниципального учреждения).

3. Определить отклонения полученных показателей качества медицинской услуги от базовых значений и зарегистрировать их в журнале внутренней экспертизы медицинского учреждения.

4. Разработать план мероприятий по устранению отклонений и совершенствованию качества услуг.

На рис. 1 представлены показатели качества медицинских услуг, отражающие элементы лечебного и диагностического процессов и его результаты.



Рис. 1. Показатели качества медицинских услуг в МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9»

Кроме того, по мнению автора, мониторинг лечебного и диагностического процессов должен включать в себя оценку качества медицинских услуг с точки зрения пациентов учреждения здравоохранения. Для этого рекомендуется проводить анкетирование пролеченных больных (до 20% от общего количества) методом социологического опроса. Список вопросов для анкетирования должен состоять из двух частей.

Первая часть включает в себя оценку: доступности услуги, процесса ее оказания и полученный результат; желание повторно лечиться в МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9», а также предложения и замечания по организации лечебно-диагностического процесса. Вторая часть касается таких элементов организации работы учреждения, как: питание, размещение, бытовые условия, сервисные услуги и т. д.

После анализа анкет и выявления отклонений необходимо сформировать рабочую группу, состоящую из заместителей главного врача и заведующих профильными отделениями. Рабочей группе в максимально короткие сроки следует разработать перечень мероприятий для устранения выявленных отклонений.

Третий этап включает в себя внедрение стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг. Внедрение модели предлагается проводить в социальном и функциональном направлениях. Первое предусматривает:

- определение политики в области качества как основного принципа работы;

- формирование контрольных пределов показателей качества;
- переход от инспекционного контроля к самоконтролю;
- стимулирование сотрудников;
- информирование и обучение пациента.

Второе включает идентификацию, проектирование и совершенствование процессов управления качеством медицинских услуг, а также обеспечение их контроля. Например, для лечебного отделения в качестве процесса выбирается лечение конкретного заболевания, а для диагностического – выполнение исследовательского процесса (рис. 2).

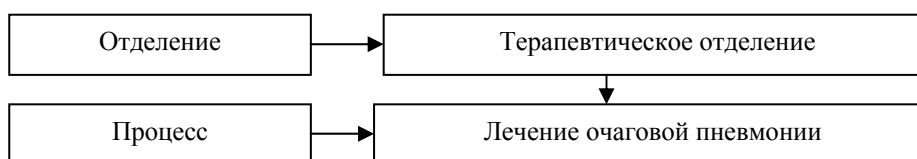


Рис. 2. Процесс управления качеством медицинских услуг в терапевтическом отделении МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9»

Для оценки эффективности процесса управления качеством медицинских услуг в стационарном отделении МБУЗ г. Сочи «Городская больница 9» необходимо определить базовые значения показателей качества медицинских услуг, с которыми будут сравни-

ваться все полученные результаты на каждом этапе диагностического и лечебного процессов. Пример базовых значений результативности лечебного процесса в терапевтическом отделении представлен в табл. 1.

Таблица 1

Базовые значения результативности процесса лечения пневмонии в терапевтическом отделении (эффективность лечения)

Показатель	Значение
Летальность	0-0,7%
Частота положительных исходов	95% полное излечение (без гнойных осложнений)
Частота местных осложнений	0-5%
Частота общих осложнений	0-5%
Длительность лечения	8 суток
Стоимость лечения, руб.	2000

В качестве основного метода проектирования процесса в МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9» рекомендуется использовать введение протоколов ежедневных заданий. Документ предусматривает структурное и календарное планирование заданий и определения:

- формы, стадии, степени тяжести заболевания пациента с конкретным диагнозом (вход системы);

- планируемого времени стационарного лечения;

- необходимого догоспитального осмотра и набора лабораторных исследований для оценки фактического состояния больного;
- времени консультации у специалистов;
- технологии медикаментозного лечения;
- критериев выписки (выход из системы);
- направлений постгоспитального лечения (реабилитации) и прогнозируемых отклонений от базового значения.

Модель управления качеством медицинских услуг с помощью процессообразующих потоков представлена на рис. 3.

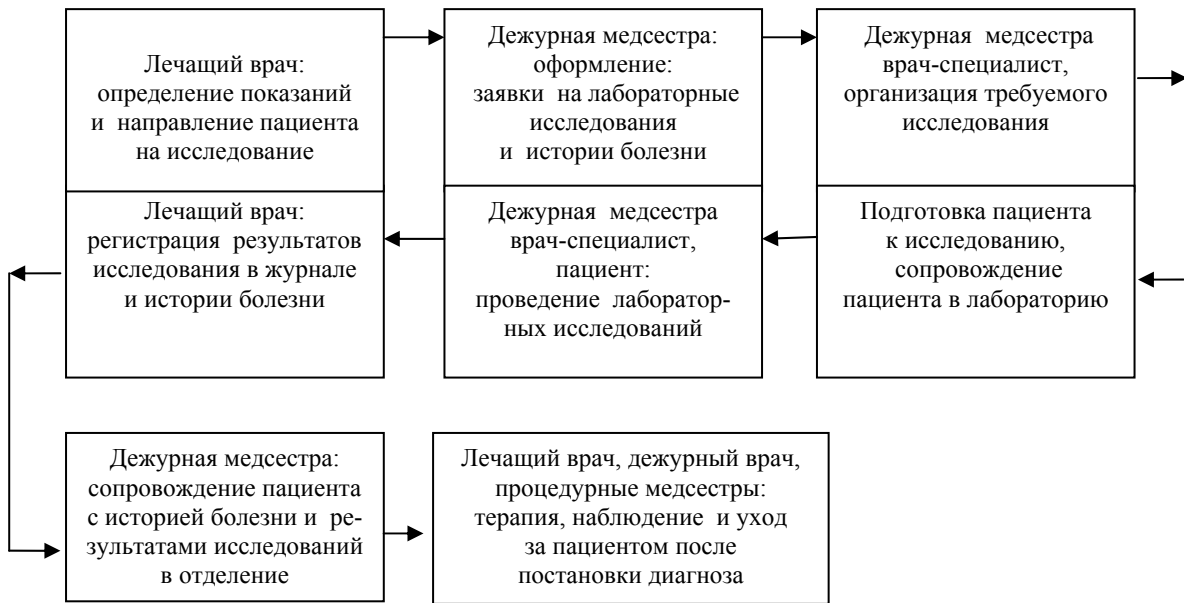


Рис. 3. Этапы процесса оказания медицинских услуг МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9»

Для получения максимально возможных результатов от внедрения стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9» необходимо провести следующие мероприятия:

1. Определить иерархическую подчиненность, взаимосвязь и последовательность взаимодействия процессов оказания медицинской услуги.

2. Разработать структуру взаимодействия между подразделениями медицинского учреждения с учетом количества пролеченных больных, проведенных операций, количества анализов, консультаций, лабораторных исследований и т. д.

3. Определить базовые показатели качества услуг для медицинского учреждения. Например, госпитальная смертность, количество положительных и отрицательных (нелетальных) исходов лечения, средний койко-день пребывания больного в медицинском учреждении.

4. Обозначить рейтинг каждого из процессов оказания медицинской услуги с использованием 10-балльной шкалы, определить значимость рейтинга для отделений медицинского учреждения и пациента; рассчитать критические показатели качества медицинской услуги для каждого из процессов оказания медицинской помощи.

5. С учетом рейтинговых характеристик и полученных индикаторов качества меди-

цинских услуг в подразделениях определить приоритетные направления в управлении качеством услуг медицинского учреждения.

Таким образом, эффективность предложенной стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг обусловлена следующими преобразованиями:

- процессным подходом, позволяющим стандартизировать этапы лечебного и диагностического процессов в медицинском учреждении;

- личным участием персонала медицинского учреждения в проектировании, совершенствовании и контроле качества лечебного и диагностического процессов;

- отказом от постоянного инспекционного контроля, что позволит высвободить дополнительные ресурсы на повышение качества медицинских услуг в учреждении здравоохранения.

Внедрение предложенной стандартизированной модели управления качеством медицинских услуг в МБУЗ г. Сочи «Городская больница № 9» позволит увеличить клиническую результативность процесса оказания медицинской помощи, а именно:

- число положительных исходов лечения достигнет 94,5%;

- сократятся госпитальная смертность (до 1,2%) и количество несмертельных исходов – до 4,2%;

- продолжительности лечения уменьшится до 12 койко-дней и т. д.

Список литературы

1. Аристов О. В. Управление качеством : учеб. пособие для вузов. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 240 с.
2. Аристов О. В. Экономика управления качеством. – М. : МНЭПУ, 2001. – 267 с.
3. Вялков А. М., Райзберг Б. Г., Шиленко Ю. В. Управление и экономика здравоохранения : учеб. пособие / под ред. А. И. Вялкова. – М. : ГЭО-ТАР-МЕД, 2002.
4. Вардосанидзе С. Л. Управление качеством лечебно-диагностического процесса в многопрофильном стационаре. – Ставрополь, 2002. – С. 41-49.
5. Гагарин А. Г., Рогачев А. Ф. Экспертное оценивание экстремальных значений параметров экономических систем // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2006. – № 5. – С. 222-225.
6. Европейская база данных «Здоровье для всех» [онлайновая база данных]. Копенгаген, Европейское региональное бюро ВОЗ, 2012 (<http://data.euro.who.int/>, по состоянию на 8 апреля 2013 г.) (дата обращения: 13.01.2015 г.).
7. Европейская информационная система по окружающей среде и здоровью (ENHIS) [веб-сайт]. Копенгаген, Европейское региональное бюро ВОЗ, 2013 (www.evro.who.int, по состоянию на 15 сентября 2013 г.) (дата обращения: 13.01.2015 г.).
8. Калиниченко В. И. Значимость системы управления качеством оказания медицинской помощи в реализации реформ муниципального здравоохранения / В. И. Калиниченко, Н. А. Аршинова, Л. А. Калиниченко и др. // Реформирование муниципального здравоохранения: проблемы и поиски решений : сб. науч. тр. всерос. науч.-практ. конф. / под ред. В. И. Калиниченко. – Краснодар, 2000. – С. 66-68.
9. Международная классификация функционирования, ограничений жизнедеятельности и здоровья, МКФ [веб-сайт]. Женева, Всемирная организация здравоохранения, 2012 (<http://icd-11.ru/icf/>, по состоянию на 10 мая 2013 г.) (дата обращения: 11.03.2015 г.).
10. Международные медико-санитарные правила (2005 г.) [веб-сайт]. Женева, Всемирная организация здравоохранения, 2013 г. (<http://www.who.int/ihr/ru>, по состоянию на 10 мая 2013 г.) (дата обращения: 11.03.2015 г.).
11. Мировая статистика здравоохранения, 2010 год. Женева, Всемирная организация здравоохранения, 2010 (<http://www.who.int/ihr/ru> (дата обращения: 11.03.2015 г.).
12. Разработка показателей для целевых ориентиров политики Здоровье-2020. Первое совещание группы экспертов, Утрехт, Нидерланды, 18-19 июня 2012 г. Копенгаген, Европейское региональное бюро ВОЗ, 2012 г. www.euro.who.int (Дата обращения: 01.02.2015 г.).
13. Резолюция 65/309 Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций. Счастье: целостный подход к развитию. Нью-Йорк, Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций, 2011 (<http://www.un.org/ga/search> (по состоянию на 10 мая 2013 г.) (дата обращения: 01.02.2015 г.).
14. Социальные условия и здоровье: убедительные факты / под ред. Wilkinson R, Marmot M. – 2-е изд. – Копенгаген, Европейское региональное бюро ВОЗ, 2004 www.evro.who.int (по состоянию на 10 мая 2013 г.) (Дата обращения: 21.02.2015 г.).
15. Управление качеством медицинской помощи в многопрофильном лечебно-профилактическом учреждении : методические рекомендации № 2002/92 (утв. Минздравом РФ 09.10.2002). – www.consultant.ru (дата обращения: 23.11.2014 г.).
16. Чуваткин П. П. Стратегическое управления развитием здравоохранения. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 172 с.
17. Beaumont J., Thomas J. Measuring national well-being – health. London, Office for National Statistics, 2012 (<http://www.ons.gov.uk>) (дата обращения: 06.02.2015 г.).
18. Howell R., Kern M., Lyubomirsky S. Health benefits: metaanalytically determining the impact of well-being on objective health outcomes. Health Psychology Review, 2007, 1(1). P. 83-136.
19. McKee M. Health systems, health, wealth and societal well-being: assessing the case for investing in health systems. Maidenhead, Open University Press, 2012. – www.evro.who.int (дата обращения: 06.02.2015 г.).
20. Stuckler D., Basu S., McKee M. Budget crises, health, and social welfare programmes. BMJ, 2010, 340. P. 311.

A. R. Davydovich*

**Davydovich Anna, PhD in Economics, Associate Professor
of Sochi State University, Sochi
davyanna@yandex.ru*

**IMPLEMENTATION OF STANDARDIZED MODEL
OF QUALITY MANAGEMENT OF MEDICAL SERVICES
IN MUNICIPAL HEALTHCARE INSTITUTION**

Keywords: quality management, medical services, standardized model, healthcare institution, standard of medical care, result of medical care.

The article studies the problems of quality management of medical services.

The purpose of this article is to develop a standardized model of quality management of medical services in municipal health care institutions. We analyzed the current problems of quality management of medical services in municipal health care institutions. By example of the municipal budgetary health care institution in Sochi «City Hospital № 9», we present the main stages of the implementation of a standardized model in the health care facility. At the first stage – the stage of a standardized control – regulation of health care and the system of quality assessment of health services, using point scale, are developed.

At the second stage – providing the quality of medical services – monitoring of therapeutic and diagnostic processes is carried out. Monitoring implies the system of quality indicators of medical services (qualification of doctors and nurses; interaction between doctor and patient; the level of material and technical equipment of the institution; sanitary conditions in the ward; supply of medicines; catering in the institution; efficient use of hospital beds; the timing of recovery; availability of additional paid services and their costs; material interest of medical workers), reflecting elements of the diagnostics and therapy and their results.

The third stage involves the implementation of a standardized model for quality management of medical services in municipal budgetary health care institution in Sochi «City Hospital № 9».

In conclusion, we suggest certain measures, necessary to obtain the best possible results from the introduction of a standardized model for quality management of medical services in municipal health care institutions.

© Давыдович А. Р., 2015

УДК 658.8; 338.46

Л. В. Нечипоренко*

**Нечипоренко Людмила Владимировна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Ключевые слова: клиент, эффективность обслуживания, качество обслуживания.

Обслуживание подразумевает предоставление услуг клиентам до, во время и после совершения покупки. Обслуживание зависит от типа продукта, услуги, особенностей производства или индивидуальности потребителя. При описании культуры организации часто подразумевают качество обслуживания клиентов. Предприятие, которое заботится о клиентах, может потратить больше денег на обучение сотрудников, чем конкуренты, или может активно использовать каналы обратной связи с клиентами, ведь вопрос качества обслуживания потребителей очень важен для предприятий. Нет смысла тратить значительные средства на привлечение новых потребителей, если существующие переходят к конкурентам из-за низкой удовлетворенности. С другой стороны, продукция и услуги предприятия, имеющего базу лояльных потребителей, вероятно, будут пользоваться высоким спросом за счет личных рекомендаций клиентов. Качественное обслуживание потребителей приводит к формированию их лояльности и может иметь прямое влияние на долгосрочный рост рентабельности предприятия. Предприятия должны измерять эффективность обслуживания и отслеживать, какие аспекты процесса взаимодействия с клиентами им следует улучшить.

Цель статьи – помочь предприятиям сферы услуг определить, каким образом и насколько эффективно удовлетворяются потребности их клиентов. При этом автор изучает проблему с различных позиций: не только с точки зрения удовлетворенности клиентов, но и с точки зрения рентабельности предприятия.

Главным направлением развития предприятия в настоящее время и в перспективе является значительное повышение качества обслуживания потребителей, что имеет большое социально-экономическое значение. С точки зрения теории социального обмена деятельность предприятий рассматривается как удовлетворение потребностей населения в определенных предметах потребления в обмен на эквивалентное количество денежных средств и как особая целенаправленная деятельность работников предприятия по организации процесса купли-продажи в наиболее удобных для потребителей условиях, содействующая более полному удовлетворению их запросов. В то же время обеспечение высокого качества обслуживания потребителей является необходимым условием реализации экономических интересов предприятия. Задача руководства заключается прежде всего в мобилизации всех ресурсов предприятия, с тем чтобы персонал не просто качественно обслуживал покупателей, но старался делать это лучше, чем персонал предприятия-конкурента [6, с. 84-88].

Главным критерием социально-экономической эффективности обслуживания является степень удовлетворения конечных потребностей населения. При этом социальный эффект характеризуется увеличением свободного времени у населения в результате улучшения обслуживания. Социально-экономической эффективностью обладает то предприятие, которое в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, гарантирует высокий уровень и качество жизни. Эффективность определяется отношением полученных результатов к затратам и измеряется совокупностью количественных показателей. Многолетняя практика показала, что организация качественного обслуживания экономически выгодна для предприятий любого формата [4, с. 137-144]. Только качественное обслуживание и уважительное отношение к потребителю заставят его получить услугу или купить товар повторно, и только по этой причине он сохранит свою лояльность.

Понимание качества обслуживания как степени субъективной удовлетворенности покупателей от приобретения товаров и услуг позволяет установить следующие категории уровня обслуживания:

1. Зона безразличного потребителя: уровень обслуживания соответствует ожиданию.
2. Зона неудовлетворенного потребителя: уровень предложенного сервиса ниже ожидания.
3. Зона удовлетворенного потребителя: уровень сервиса превосходит ожидания, потребитель проявляет свою лояльность к предприятию.

Для укрепления престижности и конкурентоустойчивости на рынке обслуживающему персоналу и руководству предприятия необходимо стремиться занять зону удовлетворенного потребителя.

Несмотря на крайне высокую степень субъективности оценки качества обслуживания, оно находится в полной зависимости от обслуживающего предприятия, имеющихся у него ресурсов для удовлетворения потребителей и выражается в количестве и качестве товаров, условиях их приобретения, затратах времени покупателей и качества услуг, культуре обслуживания. Большинство ученых, оценивая качество обслуживания, рассматривают его исходя из затрат времени покупателей на приобретение услуги и условий, в которых потребитель получает услугу [3, с. 61-69]. Качество обслуживания, по их мнению, определяется или как «минимальное время, затраченное на приобретение услуги, и комфорт обслуживания», или как «оптимизация затрат для покупателей и для сферы обслуживания», или как «целый комплекс обслуживания от формирования потребностей на услугу до окончательной подготовки его потребителю». Некоторые исследователи рассматривают качество обслуживания с позиции скорости обслуживания, широты и стабильности ассортимента, внедрения прогрессивных форм продажи, завершенности покупки [5, с. 128-131].

Качество обслуживания оценивают в первую очередь показателем «уровень обслуживания», который может быть охарактеризован следующими критериями или значениями качества:

– криминальное качество: обслуживание, которое заставляет потребителя жаловаться, и наверняка оттолкнет его от второго посещения предприятия;

– нормативное качество: минимальный уровень качества обслуживания, определяемый отраслевыми нормативами и законами общества;

– фирменное качество: уровень обслуживания, декларируемый конкретным предприятием, который покупатель ожидает получить в соответствии со своими представлениями о культуре обслуживания и качестве сервиса;

– обслуживание экстра-класса: высочайший уровень обслуживания, достигнутый благодаря наличию высокого уровня корпоративной культуры, клиент получает персональное обслуживание, превосходящее его ожидания.

Качество можно количественно определить и на основе оценки обобщенного коэффициента уровня культуры обслуживания, который рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{3_1 \cdot K_y + 3_2 \cdot K_o + 3_3 \cdot K_m + K_m}{2},$$

где $K_{об}$ – обобщенный коэффициент уровня культуры обслуживания потребителей на предприятии;

K_y – коэффициент устойчивости перечня оказываемых услуг;

K_o – коэффициент дополнительных услуг, оказываемых потребителям;

K_m – коэффициент затрат времени потребителей на ожидание;

K_m – коэффициент уровня культуры обслуживания, по мнению самих потребителей;

3_1 – весомость коэффициента устойчивости перечня оказываемых услуг (может быть принята 0,4);

3_2 – весомость коэффициента дополнительных услуг, оказываемых потребителям (может быть принята 0,3);

3_3 – весомость коэффициента затрат времени покупателей на ожидание обслуживания (может быть принята 0,3).

В зависимости от величины обобщенного коэффициента уровня культуры обслуживания работа коллектива предприятия может выражаться следующими значениями: на предприятиях с высоким уровнем культуры обслуживания потребителей этот коэффициент составляет 0,901 и более; со средним – от 0,601 до 0,900; с низким – до 0,600.

Современные предприятия для оценки качества обслуживания могут воспользоваться и таким вариантом его расчета: экспертная комиссия оценивает каждый аспект куль-

туры обслуживания (психологический, этический, эстетический, организационно-технологический и др.) по пятибалльной шкале оценки и определяется обобщенный показатель. Формула расчета обобщенного показателя культуры обслуживания:

$$K = a_1 \cdot K_1 + a_2 \cdot K_2 + a_3 \cdot K_3 + a_4 \cdot K_4,$$

где K – обобщенный коэффициент уровня культуры сервиса в баллах;

a_1, a_2, a_3, a_4 – коэффициенты значимости соответствующих показателей разных аспектов культуры сервиса;

K_1 – показатель психологического аспекта (состояние деловой атмосферы в магазине);

K_2 – показатель этического аспекта (уровень профессиональной этики и этикета);

K_3 – показатель эстетического аспекта (эстетика магазина, торгового зала и оборудования);

K_4 – показатель организационно-технологического аспекта (уровень организации торгово-технологического процесса) культуры сервиса.

Качество можно определить и на основе расчета показателя «уровень обслуживания» по формуле:

$$\eta = \left(\frac{\sum_{i=1}^n t_i}{\sum_{i=1}^N t_i} \right) \cdot 100,$$

где η – уровень обслуживания, %;

n – фактическое количество оказываемых услуг;

N – количество услуг, которое теоретически может быть оказано;

t_i – время на выполнение i -й услуги.

Таким образом, $\sum_{i=1}^n t_i$ – суммарное время, фактически затрачиваемое на оказание услуг, а $\sum_{i=1}^N t_i$ – время, которое теоретически может быть затрачено на выполнение всего комплекса возможных услуг.

Говоря о качестве обслуживания, нельзя не затронуть вопрос его эффективности. Как известно, эффективность представляет собой величину эффекта, приходящуюся на единицу осуществленных затрат. При расчете социального эффекта учитывается экономия времени населения, получаемая при внедрении прогрессивных форм и методов обслуживания, обеспечивающих сокращение времени на оформление и получение заказов; сокращении количества заказов, не выпол-

ненных в установленный срок; увеличении количества срочно исполненных заказов. Социальный эффект \mathcal{E}_c можно определить по формуле:

$$\mathcal{E}_c = \sum_{j=1}^m d_j f_j C,$$

где m – количество факторов, обуславливающих экономию времени на получение услуг;

d_j – средняя экономия времени клиента на получение единицы услуг в результате действия

j -го фактора, час;

f_j – количество заказов, по которым достигается экономия времени клиентов в результате действия j -го фактора, ед.;

C – стоимостная оценка 1 часа свободного времени трудящихся, руб.

Экономический эффект \mathcal{E}_e определяется приростом прибыли (снижение себестоимости), который получается при внедрении мероприятий по улучшению обслуживания:

$$\mathcal{E}_e = \sum_{j=1}^m \Delta \Pi_j - E_n \Delta K,$$

где m – количество показателей, характеризующих качество обслуживания;

$\Delta \Pi_j$ – прирост прибыли в результате улучшения j -го показателя качества обслуживания, руб.;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

ΔK – дополнительные капитальные вложения, связанные с повышением качества обслуживания, руб.

Эффективное обслуживание клиентов – это не только конкурентное преимущество, но и дополнительные затраты. Экономический эффект определяется на основе данных по приросту прибыли и дополнительных капитальных вложений. Важно обратить внимание на то, что улучшение обслуживания клиентов и достижение соответствующего имиджа предприятия в этой области повышают его рыночную стоимость [7, с. 106-108].

Таким образом, качество обслуживания – это индивидуальное, субъективное впечатление потребителя, зависящее от совокупности характеристик и условий процесса обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала. Качество обслуживания можно представить в виде системы показателей и соответственно оценить:

– внутреннее качество, незаметное для потребителя (работа персонала);
 – внутреннее качество, заметное для потребителей (уровень культуры обслуживания и этикета, качество рекламы, отсутствие ошибок в процессе обслуживания);
 – психологическое качество (организация благоприятной деловой атмосферы);

– социальный эффект;
 – время, скорость обслуживания (этапоны времени обслуживания потребителей в соответствии с требованиями корпоративной культуры предприятия и стандартов соответствия).

Список литературы

1. Bowen D. Customer service: empowerment and entrapment // *Academy of Management Review*. – 2004. – Т. 29. – № 1. – С. 130.
2. Brian D. Foster, John W. Cadogan. Relationship selling and customer loyalty: an empirical investigation // *Marketing Intelligence & Planning*. – 2000. – Т. 18. – № 4. – С. 185-199.
3. Dennis L. Duffy. Internal and external factors which affect customer loyalty // *Journal of Consumer Marketing*. – 2003. – Т. 20. – № 5. – С. 480-485.
4. Hall R. Solving the customer service mess // *ABA Bank Marketing*. – 2002. – № 9. – С. 11.
5. MacIntyre J. How good customer service can pay off // *ABA Bank Marketing*. – 2002. – Т. 34. – № 7. – С. 56.
6. Malcolm Peel Customer service // *Marketing Intelligence & Planning*. – 1990. – Т. 8. – № 7.
7. Васильев Г. А., Сенина Н. А. Повышение качества обслуживания в розничной торговле // *Маркетинг*. – 2007. – № 2. – С. 70-77.
8. Венетис К. А., Гаури П. Н. Качество обслуживания и удержание клиентов: создание долгосрочных отношений // *Маркетинг. Дайджест*. – 2005. – № 2. – С. 61-80.
9. Готье М., Гизе А., Бартл К. Модели превосходного качества обслуживания: обсуждение и сравнение // *Маркетинг услуг*. – 2013. – № 3. – С. 170-185.
10. Гуров К. С. Резервы повышения качества обслуживания торговых организаций // *Актуальные инновационные исследования: наука и практика*. – 2009. – № 1. – С. 27.
11. Кадацкая Д. В. Оценка качества торгового обслуживания потребителей // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. – 2012. – № 1. – С. 410-416.
12. Круг Э. А. Оценка качества торгового обслуживания клиентов на примере торгового предприятия // *Перспективы науки и образования*. – 2013. – № 2. – С. 85-94.
13. Ксенофонтов А. В. Влияние профессионализма кадров на качество обслуживания населения // *Вестник Национальной академии туризма*. – 2012. – № 4 (24). – С. 67-72.
14. Кузнецова Л. В. Методическое обеспечение оценки уровня удовлетворенности потребителей процессом обслуживания на предприятиях сферы услуг // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика*. – 2010. – № 9. – С. 61-69.
15. Кузнецова Л. В. Управление обслуживанием на предприятиях сферы услуг: теоретические основы // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика*. – 2007. – № 3. – С. 137-144.
16. Левина Е. В. Оценка качества обслуживания // *ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия*. – 2008. – № 2. – С. 42-44.
17. Морякова А. В. Модель оценки влияния состояния функций управления процессом предоставления услуг на уровень удовлетворенности потребителей: система показателей // *Вектор науки Тольяттинского государственного университета*. – 2013. – № 4 (26). – С. 128-131.
18. Удальцова М. В. Сервис как ресурс конкурентного преимущества предприятия // *Вестник НГУЭУ*. – 2012. – Т. 2. – № 4. – С. 23-28.
19. Чижов Н. Проблемы качества обслуживания клиентов (потребителей) // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. – 2003. – № 6. – С. 46-49.

L. V. Nechiporenko*

**Nechiporenko Lyudmila, PhD in Economic Sciences, Senior Lecturer
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY AND QUALITY OF CUSTOMER SERVICE

Keywords: customer, service efficiency, quality of service.

Service includes the provision of services to customers before, during and after the purchase. Service depends on the type of product, service, production peculiarities and consumer's personality. Describing the organization's culture often implies the quality of customer service. The company that cares about customers can spend more money on employee training than its competitors, or may actively use feedback channels from the customers, as the quality of customer service is very important for every company. It makes no sense to spend a lot of money to attract new customers, if the existing ones choose competitors because of low satisfaction. On the other hand, the products and services of the company, having base of loyal customers, are likely to be in demand due to personal recommendations of customers. Quality of customer service leads to the formation of loyalty and can have a direct impact on long-term growth of profitability. Enterprises need to measure the effectiveness of service and keep track of the aspects of the interaction process with customers, which should be improved.

Purpose of this article is to help service companies to determine in which way and how effectively the needs of their clients are satisfied. The author examines the issue from different perspectives: not only in terms of customer satisfaction, but also in terms of profitability.

© Нечипоренко Л. В., 2015

УДК 378

А. А. Нечитайло*

**Нечитайло Александр Анатольевич, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара
ip.ssau@mail.ru*

А. А. Гнутова*

**Гнутова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара
ip.ssau@mail.ru*

Е. В. Ермакова*

**Ермакова Екатерина Владимировна, ассистент Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева (национальный исследовательский университет), г. Самара
ip.ssau@mail.ru*

К ВОПРОСУ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ВУЗА ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФРАНЧАЙЗИНГА ДЛЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: затраты, вуз, франчайзинг, образовательные услуги, трудоемкость, качество, уровень загрузки, управление, персонал, удаленный регион, престижное образование.

Рассматриваются элементы совпадения интересов престижных университетов и провинциальных вузов в части применения вузовского франчайзинга за счет продажи франшизы и оптимизации затрат вуза-франчайзи на содержание штатного персонала. Это является одним из основных преимуществ договора франшизы по сравнению с созданием престижным университетом удаленного филиала или созданием дополнительного подразделения провинциальным вузом для ведения престижных образовательных программ.

Главной задачей статьи является определение интервала, на котором суммарные фактические затраты вуза при увеличении объема предоставляемых образовательных услуг сокращаются по мере роста дополнительной загрузки персонала при данной величине плановой трудоемкости. В статье отображены показатели загрузки штатного персонала в виде математических функций и их графическая интерпретация.

Авторами построена модель, описывающая стратегию поведения вуза-франчайзи, которая сводится к определению оптимального количества работников, способного обеспечить максимальную загрузку персонала в процессе увеличения объема выполняемых работ. Представленная в статье модель качественно характеризует реально существующие организационно-экономические процессы, протекающие в вузах.

В статье предлагается практический инструмент управления загрузкой персонала при увеличении функций и объема выполняемых работ персоналом без увеличения основных материальных затрат вуза в процессе укрупнения и расширения предоставляемых образовательных услуг в регионе. Описанный инструмент представлен в виде математической модели, на основании которой становится возможным определение оптимального конечного числа работников конкретных профессий, необходимых для обеспечения максимальной допустимой нагрузки персонала.

Мировая практика показывает, что престиж вуза и его положение на рынке образовательных услуг во многом определяются высоким положением в обществе, которого достигли в основной массе его выпускники к 40-45 годам. Это, в свою очередь, обеспечивает такому вузу набор в число своих студентов лучших выпускников школ не только своего региона и всей страны, а также и из

числа представителей зарубежных государств. Как правило, количество желающих поступить в престижный вуз достаточно велико и часто превышает его возможности по набору. Тем более что у части талантливых абитуриентов, особенно из отдаленных районов, могут иметься некоторые препятствия для поступления в престижный вуз, например экономические, географические и др.

В настоящее время существует ряд развивающихся образовательных технологий, предоставляющих возможность самым широким слоям населения осваивать образовательные программы престижных вузов даже в удаленных регионах. Это разнообразные методы дистанционного обучения, филиалы престижных вузов, образовательный франчайзинг, заочное обучение и др. Дистанционное обучение обладает рядом неоспоримых преимуществ, но у него есть важный недостаток: отсутствие живого общения с преподавателем. При заочной форме обучения студенту предоставляется возможность непосредственного контакта с преподавателем один раз в семестр в течение месяца, но полугодовое самостоятельное изучение материала студентами не всегда имеет высокую эффективность. Филиалы вузов и образовательный франчайзинг лишены этих недостатков, но создание филиала вуза требует значительных финансовых вложений, да и франшиза далеко не всегда стоит дешево. В связи с чем финансовые интересы престижных университетов в части расширения своего влияния особенно в удаленных регионах

и интересы «выживания» провинциальных вузов в части развития престижных образовательных программ путем использования вузовского франчайзинга во многом совпадают.

Количественный сравнительный анализ затрат на создание филиала престижным университетом в отдаленном регионе и на приобретение франшизы образовательных программ престижных университетов для вуза, находящегося в отдаленном регионе, является достаточно сложной и объемной задачей. Тем не менее качественное сравнение отдельных затрат вполне возможно.

Маркетинговые исследования, проведенные авторами, позволили построить сравнительные диаграммы основных затрат на создание филиала университета и приобретение франшизы (рис. 1). Исследования проводились методом опроса экспертов с учетом трудностей в отдаленных регионах по принятию на штатную работу высококвалифицированных сотрудников и преподавателей, а также приобретения или аренды соответствующих помещений для ведения эффективного учебного процесса. Количество респондентов – десять.

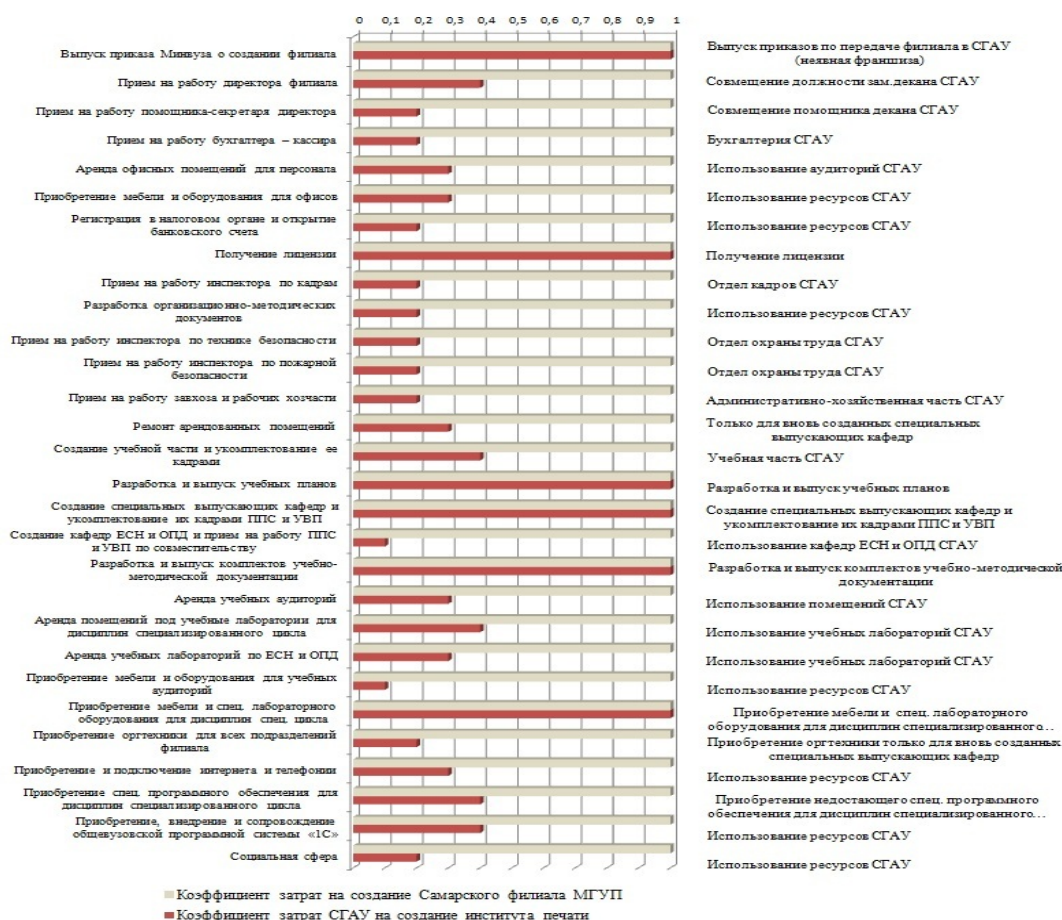


Рис. 1. Диаграмма количественно-качественной оценки затрат

Образовательный, и в частности вузовский, франчайзинг предполагает оптимизацию в том числе затрат франчайзи на содержание штатного персонала, вовлеченного в процесс выполнения работ по договору франчайзинга, без осуществления найма новых сотрудников. Это является одним из основных преимуществ договора франшизы по сравнению с созданием вузом отдельного подразделения или укрупнения существующих.

Известно, что вовлечение дополнительных переменных ресурсов, например живого труда, при неизменных производственных фондах на определенном участке приводит к снижению суммарной трудоемкости за счет дополнительно вовлеченного в производство переменного ресурса. В нашем случае это

дополнительно вовлеченный персонал при неизменных производственных фондах университета. Пусть плановая трудоемкость работ персонала – линейная функция от количества выполняемых работ, а фактические затраты трудоемкости университета на выполнение этих работ описываются нелинейной, монотонно растущей функцией. В связи с чем особый интерес представляет задача определения интервала, на котором суммарные затраты сокращаются по мере роста дополнительной загрузки персонала при данной величине плановой трудоемкости. Иллюстрацией такого сочетания плановой и фактической трудоемкости работ могут быть графики, представленные на рис. 2.

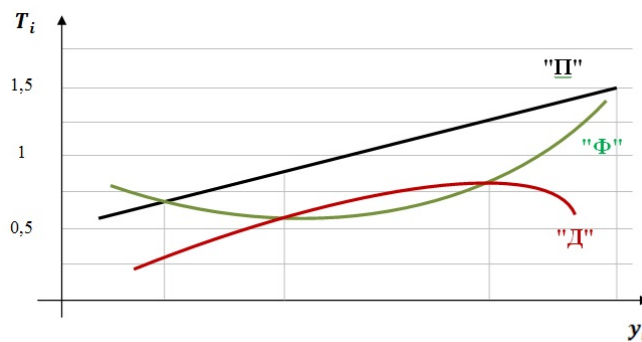


Рис. 2. Иллюстрация плановой и фактической трудоемкости работ

Здесь прямая «П» отражает плановую трудоемкость работ $T_i^{pl} = p_i * y_i$, где y_i – количество вовлеченного персонала, p_i – трудоемкость работы i -го работника. Кривая «Ф» – фактическая трудоемкость работ при дополнительно вовлеченном персонале $T_i^f = T_i(y_i)$.

Кривая «Д» – иллюстрация возможного снижения суммарной трудоемкости:

$$f_i(y_i) = T_i^{pl} - T_i^f = p_i * y_i - T_i(y_i). \quad (1)$$

Изменяя количество вовлеченного персонала к выполнению работ, получим соответствующее значение фактической трудоемкости T_i .

Пусть максимально возможное увеличение трудоемкости при сохранении качества работ равно Q , тогда модель принятия решения по выбору оптимального количества персонала для выполнения данного объема работ можно записать в виде:

$$f_i(y_i) = p_i y_i - T(y_i) \rightarrow \min \quad (2)$$

при $y_i \leq y_i^{\max}$; $i = \overline{1, n}$.

Модель (2) описывает стратегию поведения в процессе выполнения работ, которая сводится к определению количества персонала, обеспечивающего его максимальную загрузку Q .

Величина оптимального значения персонала y_i^o является решением этой модели:

$$y_i^o = \min(y_i^*, y_i^{\max}), \text{ при } i = \overline{1, n}, \quad (3)$$

где y_i^* – количество персонала, обеспечивающее его максимальную загрузку Q .

Значение y_i^* определяется из необходимого условия экстремума:

$$\frac{df_i}{dy_i} = p_i - \frac{dT_i(y_i)}{dy_i} = 0, \text{ при } i = \overline{1, n}. \quad (4)$$

Из (3) следует, что если y_i^* , определяемое в соответствии с (4), лежит внутри допустимой области $y_i^* \leq y_i^{\max}$, то оптимальным решением для y_i^o будет y_i^{\max} , а дополнительное количество персонала $f_i^o(y_i) = f_i(y_i^*)$.

При $y_i^* \leq y_i^{\max}$ выбирается граничное значение, то есть $y_i^* = y_i^{\max}$, при котором загрузка является наибольшей.

Задачу (2) можно свести к эквивалентной задаче выбора конечного количества работников конкретных профессий y_i^k , которая имеет вид:

$$f_i(y_i^k) = \lambda_i p_i y_i^k - T_i(y_i^k) \rightarrow \max, \quad (5)$$

где $y_i^k = \lambda_i y_i$, $i = \overline{1, n}$

$$y_i^{\max} < y_i^k,$$

λ_i – коэффициент количества работников конкретной профессии;

y_i^k – конечное количество работников конкретной профессии.

Решение модели (5) сводится к определению оптимального конечного количества работников конкретной профессии, которое обеспечивает их максимальную загрузку.

Предположим, что оптимальное значение находится внутри допустимой области, тогда оно соответствует следующему необходимому условию оптимальности:

$$p_i \lambda_i - \frac{dT_i(y_i^k)}{dy_i^k} = 0, \text{ при } i = \overline{1, n}. \quad (6)$$

Максимальная допустимая загрузка работников конкретной профессии при выполнении конечного объема работ достигается при их количестве, равном оптимальному значению y_i^o , если оно находится в допустимой области значений или граничному максимальному значению y_i^{\max} .

Изложенная выше модель качественно характеризует реально существующие организационно-экономические процессы. Практическое применение приведенной модели возможно только при условии количественного выражения рассмотренных зависимостей. Известно, что кривая « T_i^{ϕ} », представленная на рис. 2, может быть аппроксимирована на определенном участке в районе своего максимума параболой второго порядка и имеет вид:

$$T_i = k_1 * y_i^2 - k_2 * y_i + k_0, \quad (7)$$

где T_i – трудоемкость работ;

y – количество персонала;

k_0, k_1, k_2 – параметры уравнения.

Количественное выражение уравнения возможно при определении численных значений его параметров k_0, k_1, k_2 , которое достигается на основе математико-статистического анализа (например, корреляционно-регрессионного метода) фактических исходных данных, характеризующих изменение трудоемкости в зависимости от дополнительно вовлеченного персонала при неизменных производственных фондах университета. В случае получения количественно определенной математико-статистической модели данной зависимости, характеризующейся высокими критериями достоверности и адекватности реальному процессу, создается возможность определения оптимального с точки зрения достижения минимального уровня суммарной трудоемкости при сохранении объема выполняемых работ. Для этого полученное уравнение необходимо продифференцировать:

$$\frac{dT_i}{dy_i} = k_2 - 2k_1 * y_i^o = 0, \quad (8)$$

отсюда:

$$y_i^o = k_2 / 2k_1, \quad (9)$$

Разработка и количественное определение таких моделей позволит использовать их в производственной практике в качестве достаточно эффективного инструментария в процессе управления уровнем загрузки конкретного исполнителя, а также в аналитической деятельности. Следует отметить, что определяемая согласно выражению (9) численность (y_i^o) является оптимальной только с точки зрения минимизации общей трудоемкости, поскольку в качестве критерия оптимальности в данном случае принято увеличение загрузки определенного исполнителя при снижении общей численности персонала, что, хотя и является достаточно объективным показателем эффективности использования текущих затрат, не может служить критерием экономической эффективности производства в целом.

Список литературы

1. «Хорошее общество»: Социальное конструирование приемлемого для жизни общества / отв. ред. В. Г. Федотова. – М. : ИФ РАН, 2003. – 182 с.
2. Eroglu Sevgin The Internationalization Process of Franchise Systems: A Conceptual Model // International Marketing Review. 2006. Vol. 9 (5). P. 19-30.
3. Erwin J. Keup. Franchise Bible. How to buy a franchise or franchise your own business. Fastframe, 1995.

4. Башмачникова Е. В. Проблемы формирования и возможности развития уровневого профессионального образования в современных условиях // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 62-67.
5. Васильчук О. И. Эффективность, организация услуг образовательного учреждения / О. И. Васильчук, О. А. Шлегель, А. С. Лукоянова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 6 (26). – С. 94-97.
6. Емельянов А. А. Модельно-логистический анализ территорий для рационального размещения филиала вуза / А. А. Емельянов, Е. А. Власова // Прикладная информатика. – 2009. – № 3. – С. 105-124.
7. Ерохина Л. И. Прогнозирование и планирование в сфере сервиса : учеб. пособие / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова. – М. : КноРус, 2008. – 216 с.
8. Журавская Н. Т. Франчайзинговая форма продвижения инноваций российских вузов на образовательном рынке / Н. Т. Журавская, Ю. А. Журавский // Вестник Томского гос. ун-та. Сер. Экономика. – 2007. – № 1. – С. 99-103.
9. Кирилловых А. А. Концессия в образовании: публичные и частные обязательства // Юрист вуза. – 2011. – № 5. – С. 20-28.
10. Корзенко Н. И. Мотивация и стимулирование преподавателей / Н. И. Корзенко, М. С. Тимофеев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 3 (294). – Управление. Вып. 8. – С. 81-83.
11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб. : Питер, 2007. – 816 с. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).
12. Купера А. В. Стимулирование деятельности преподавателей вуза // Известия Дальневосточного федерального университета. – 2005. – Вып. 3. Экономика и управление. – С. 113.
13. Маркина К. В. Применение инноваций при устранении ошибок в работе образовательной организации в рамках системного подхода // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2014. – № 6 (38). – С. 79-83.
14. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2002. – 800 с.
15. Нечитайло С. А. Франчайзинг как метод развития сферы образовательных услуг региона // Наука – промышленности и сервису : сб. ст. V междунар. науч.-практ. конф. (18 ноября 2010 г.) / Поволжский гос. ун-т сервиса. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2010. – С. 6.
16. Складенко В. К. Экономика предприятия : учебник / В. К. Складенко, В. М. Прудников. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
17. Спинелли С. Франчайзинг. Путь к богатству / С. Спинелли, М. Роберт, М. Розенберг. – Сью Берли – Вильямс, 2007. – 384 с.
18. Сравнительные данные выживаемости фирм с франчайзингом и без него [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fransh.ru>. – Загл. с экрана.
19. Франшиза Образовательной компании ЕГЭ-Студия (МастерВУЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ege-study.ru/franshiza-obrazovatelnoj-kompanii-ege-studiya-mastervuz/> - Загл. с экрана.
20. Франшизы компаний, оказывающих образовательные услуги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.openbusiness.ru/catalog/franshizy-obrazovanie/> – Загл. с экрана.
21. Шевченко Д. А. Конкурентоспособность вузов. Технология создания, сопровождения и продвижения сайта вуза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shevchenko.rggu.ru/?p=404> – Загл. с экрана.

A. A. Nechitailo*

**Nechitailo Alexander, Doctor of Economics, Professor
of Samara State Aerospace University of S.P. Korolev (National Research University), Samara
ip.ssau@mail.ru*

A. A. Gnutova*

**Gnutova Anna, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara
ip.ssau@mail.ru*

E. V. Ermakova*

**Ermakova Ekaterina, assistant
of Samara State Aerospace University of S. P. Korolev (National Research University), Samara
ip.ssau@mail.ru*

OPTIMIZATION OF UNIVERSITY COSTS THROUGH THE USE OF FRANCHISING SYSTEM FOR PROVIDING EDUCATIONAL SERVICES

Keywords: costs, university, franchising, educational services, labor intensity, quality, utilization level, management, staff, remote region, prestigious education.

The article considers the elements of interest convergence of prestigious universities and provincial institutions of higher education in terms of using high school franchising by franchise sales and cost optimization of the university-franchisee for the maintenance of permanent staff. It is one of the main advantages of the franchise agreement, compared to creation of the remote branch of prestigious University, or creation of additional units of provincial institution for conducting prestigious educational programs.

The main objective of the article is to determine the interval at which the total actual costs of the university, by increasing amount of provided educational services, are reducing, while additional loading of staff is growing at a given amount of planned loading. The article features the indicators of full-time staff loading in the form of mathematical functions and their graphical interpretation.

The authors constructed a model that describes the behavior strategy of the university-franchisee, which implies determining the optimal number of employees, capable to support maximum load in the process of increasing the volume of work performed. The model, presented in an article, qualitatively describes the real organizational and economic processes, taking place in the universities.

The article offers a practical management tool for loading personnel while increasing their functions and volume of work performed, without an increase in basic material costs of the university in the process of consolidation and expansion of educational services in the region. The described instrument is presented in the form of a mathematical model, based on which it becomes possible to determine the optimal number of employees of specific skills, needed to maximize the load capacity of staff.

© Нечитайло А. А., Гнутова А. А., Ермакова Е. В., 2015

МИКРОУРОВЕНЬ

Инвестиции и инновации

УДК 338.1

К. А. Хисматуллин***Хисматуллин Камиль Амирович, кандидат технических наук**Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа*

hkamil@mail.ru

Е. А. Федорова***Федорова Екатерина Андреевна, студентка**Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа*

katerin_fed@mail.ru

МОДЕЛЬ ПОЭТАПНОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И РАЗРАБОТОК

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, управление инновациями, разработка инновационных продуктов, вывод на рынок новой продукции.

Приведен структурированный анализ процесса развития инновационных разработок. Рассматриваются проблемы средних и крупных предприятий в процессе построения системы управления инновациями. Описывается разработанная модель развития инноваций, которая представляет собой детальный пошаговый алгоритм инновационного процесса: от идеи до серийного производства. Для каждой стадии определены актуальные бюджетные и негосударственные источники финансирования инновационного проекта; регламентирующие документы, законы, стандарты; необходимые технико-технические результаты для дальнейшей успешной реализации проекта; требуемые кадровые, информационные, материально-технические, финансовые ресурсы; необходимые действия для создания и защиты объектов ИС, созданных в процессе инновационной деятельности предприятия. На каждом из этапов инновационного процесса на основании личного опыта работы авторов в различных инновационных проектах на разных стадиях развития спрогнозированы точки максимальных рисков проекта, в которых по результатам научно-технической деятельности необходимо принять решение о прекращении или продолжении работ по проекту. Модель построена с помощью методологии функционального моделирования IDEF0, которая состоит из блоков-модулей, имеющих входные и выходные ресурсы, обозначенные стрелками. Модули модели постепенно детализируются до необходимого уровня и имеют описание ресурсов (стрелки, входящие в блок слева), управляющих воздействий (стрелки, входящие сверху), механизмов (стрелки, входящие снизу) и выходов (стрелки, выходящие справа). Модель включает описание как возможностей для развития инновационного проекта, так и возможные негативные тенденции, что позволяет сформировать целостное представление об инновационном процессе.

В условиях современной динамично меняющейся ситуации на мировом рынке наиболее конкурентоспособным предприятиям необходима система управления инновациями, хотя еще относительно недавно это не было обязательным условием выживания предприятия.

В начале построения своей системы управления инновациями крупные и средние предприятия в России зачастую сталкиваются с множеством проблем:

- их бизнес-процессы ориентированы на обеспечение бесперебойного выпуска теку-

- щей продукции и не приспособлены под реализацию инновационной деятельности;

- их организационная структура ориентирована в основном на текущую деятельность;

- они более приспособлены к реализации «поддерживающих инноваций» [1], которые смогут разработать и реализовать самостоятельно. В отношении «подрывных инноваций» крупные компании не имеют эффективных способностей и возможностей заниматься исследованиями, разработками и внедрением принципиально новой продукции;

- зачастую они не идентифицируют различные этапы инновационных проектов, це-

ли и задачи каждого из этапов и из-за этого не способны принимать грамотные управленческие решения.

Известно множество подходов к построению систем управления инновациями [2-7] и т. д. Однако ни один из подходов не включает в себя системный подход к управлению инновациями на предприятии; а также не отражает наиболее вероятные риски, источники инвестиций на разных этапах развития; регламентирующие федеральные законы; необходимые технико-технические результаты для дальнейшей успешной реализации проекта; требующиеся кадровые, информационные, материально-технические, финансовые ресурсы; необходимые действия для создания и защиты объектов ИС на каждом этапе инновационной деятельности.

В связи с этим была поставлена задача разработки обобщенной модели (дорожной карты) поэтапного развития инновационных проектов и разработок от идеи до массового рынка, на основе которой компаниям и руководителям было бы возможно оценивать

конкретные текущие позиции, понимать, откуда проистекают трудности и проблемы, понимать их природу и то, к чему они могут привести (включая выявление объективных рисков, на которые нужно реагировать уже сейчас, не надеясь, что их удастся избежать). На основе такого анализа возможно формировать политику, стратегию и тактику инновационного развития компании и проектов, реализуемых компаниями.

Данная модель разрабатывалась с использованием методологии IDEF0. IDEF0 – это методология функционального моделирования, предназначенная для формализации и описания бизнес-процессов. Отличительной особенностью IDEF0 является её акцент на взаимосвязь и соподчинённость объектов. В IDEF0 рассматриваются логические отношения между работами. Описание выглядит как «чёрный ящик» с входами, выходами, управлением и механизмом, который постепенно детализируется до необходимого уровня (рис. 1).



Рис. 1. Типовые компоненты бизнес-процесса

Стандарт IDEF0 представляет процесс как набор модулей-блоков, которые имеют входные и выходные ресурсы, обозначенные стрелками:

- стрелки входа (ресурсов) входят в левую кромку блоков;
- стрелки управляющих воздействий входят в верхнюю кромку блоков;
- стрелки механизмов входят в нижнюю кромку блоков;
- стрелки выходов выходят из правой кромки блоков (результаты).

Рассмотрим описание параметров и элементов разработанной модели (рис. 2).

Ресурсы модели (стрелки, входящие в левые кромки блоков):

1) идея – мысленный прообраз новой формы продукта, нового вида услуги, нового

видения бизнеса, явления, принципа, с обозначением его основных, главных и существенных свойств;

2) собственные ресурсы – ресурсы, которыми владеют разработчики, ученые, инженеры (и другие стейкхолдеры), их доход, зарплата, активы, время, административный ресурс, те средства, которые они могут вложить в развитие своей идеи;

3) информационные ресурсы – совокупность данных, организованных для эффективного получения достоверной информации. Это документы и массивы документов в информационных системах: библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других видах информационных систем (результаты предшествующей интеллектуальной деятельности);

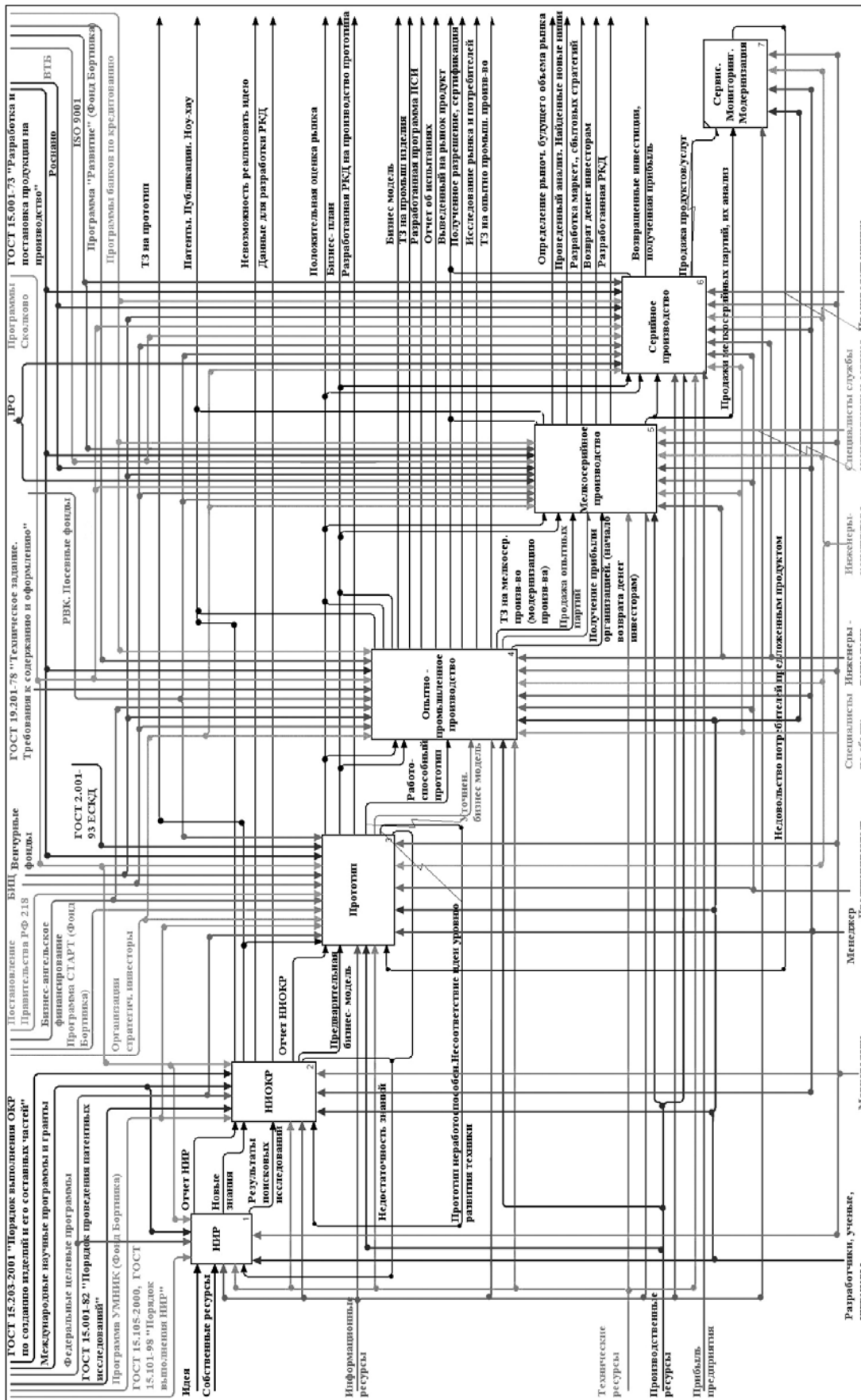


Рис. 1. Модель поэтапного развития инновационных проектов

4) технические ресурсы – это совокупность материальных и технических ценностей, ЭВМ, оргтехника, телефонные линии, программное обеспечение, испытательные стенды и оборудование, научно-исследовательские ресурсы и т. д.;

5) производственные ресурсы – это совокупность материальных ценностей, части средств производства, которые участвуют и обслуживают производственный процесс в течение длительного времени, во многих производственных циклах, переносят по частям свою стоимость на продукцию, выполненную с их участием или с участием их обслуживания. Это совокупность предметов труда, предназначенных для использования в процессе производства продукта: сырье, материалы, энергия, топливо, полуфабрикаты, детали, производственное оборудование и площади и т. д.;

6) финансовые ресурсы, средства грантов, госпрограмм поддержки и развития инноваций, кредиты, займы, IPO, средства венчурных фондов, бизнес-ангелов, в том числе и часть прибыли предприятия и т. д.

Управляющие воздействия (стрелки, входящие в верхнюю кромку блоков), которые регламентируют представленную модель, содержат:

1) стандарты и рекомендации: ГОСТ 15.105-2001, ГОСТ 15.101-98, ГОСТ 15.001-82, ГОСТ 15.203-2001, ГОСТ 2.001-93 ЕСКД, ГОСТ 19.201-78, ГОСТ 15.001-73, Р 50-54-93-88, ISO 9001, отраслевые ОСТы;

2) Постановление Правительства РФ №269 от 5 апреля 2014 года «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 г. № 218»;

3) федеральные целевые программы – программы, увязанные по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления, комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение целевых задач и финансируемые из государственного бюджета;

4) международные научные программы и гранты – международные программы, направленные на содействие развитию систем высшего образования в странах-партнерах, расширение сотрудничества в области высшего образования между странами;

5) программы поддержки инновационного предпринимательства, в том числе про-

граммы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – «УМНИК», «СТАРТ», «Развитие», «Кооперация», «Коммерциализация», а также программы фонда Сколково (кластеры: IT, Биомед, Ядертех, Энерготех, Космос);

6) организации – стратегические инвесторы – компании, заинтересованные в приобретении крупного пакета акций в целях участия в управлении и получения контроля над другой компанией. Это крупные транснациональные корпорации, специализирующиеся в определенных отраслях промышленности и являющиеся лидерами в своих секторах;

7) Роснано – российская компания, созданная в 2007 году. Основным видом деятельности компании является инвестирование средств в частные проекты по созданию инновационных производств;

8) бизнес-ангельское финансирование – финансирование частных инвесторов, вкладывающих личные средства в инновационные предприятия (идеи) с минимальным технико-экономическим обоснованием (СБАР – Национальное содружество бизнес-ангелов России);

9) компании бизнес-акселераторы, ориентированные на региональные рынки инновационных компаний, работающих в реальном секторе экономики. «Инфрафонд РВК», ЗАО «Корпорация технологий и инвестиций К», ФРИИ (Фонд Развития Интернет-Инициатив www.iidf.ru) и т. д.;

10) венчурные фонды (созданные с участием РВК или без него) – инвестиционные фонды, ориентированные на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами) (www.rusventure.ru/);

11) посевные фонды – это особый тип инвесторов для стартапов, которые финансируют проекты в посевной стадии;

12) IPO – правила для выхода на биржевое финансирование и публичной продажи акций акционерного общества, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции, неограниченному кругу лиц. Продажа акций может осуществляться как путём размещения дополнительного выпуска акций путём открытой подписки, так и путём публичной продажи акций существующего выпуска;

13) программы банков по кредитованию – программы банков, предлагающих кредиты малому и среднему бизнесу, в том числе программы ОАО Банк ВТБ.

Механизмы модели (стрелки, входящие в нижнюю кромку блоков) – специалисты, члены команд, носители специальных знаний и опыта:

1) разработчики, ученые, инженеры – носители знаний, специалисты в какой-либо научной области, внёсшие вклад в науку или чья деятельность направлена на разработку и создание конечного (целевого) продукта из продуктов и ресурсов существующего материального производства;

2) маркетологи – специалисты, занимающиеся анализом спроса на товары, а также изучением и анализом рынков;

3) менеджер – специалист по управлению производством и обращением товаров;

4) предприниматель – лицо, занимающееся собственным бизнесом, имеющее своё дело в целях получения прибыли или иной выгоды;

5) специалисты по сбыту – специалисты, занимающиеся продажей товаров/услуг;

6) инженеры-технологи – инженеры-разработчики технологий;

7) инженеры-конструкторы – инженеры-разработчики конструкций, инструментов и механизмов;

8) специалисты службы эксплуатации и сервиса – специалисты, отвечающие за эксплуатацию и сервис выпускаемых товаров/услуг;

9) производственники – специалисты, владельцы процесса активного преобразования людьми природных/иных ресурсов с целью создания требуемых продуктов.

Выходы модели (стрелки, выходящие из правой кромки блоков) приведены далее по тексту в описании каждого блока. Многие выходы из блока одновременно являются входами для следующего блока.

Описание блоков. Система управления инновациями состоит из следующих блоков: «НИР», «НИОКР», «Прототип», «Опытно-промышленное производство», «Мелкосерийное производство», «Серийное производство», «Сервис. Мониторинг. Модернизация». Блоки отличаются друг от друга входами, управляющими воздействиями, механизмами, выходами. Рассмотрим ресурсы, управляющие воздействия, механизмы и результаты блоков диаграммы.

Блок «НИР». Задача этапа «НИР»: снять риск несоответствия идеи законам природы; восполнение недостающих знаний, закономерностей и законов природы (рис. 3).

1) **ресурсы**, необходимые для блока «НИР»: идея, собственные ресурсы, информационные ресурсы, технические ресурсы. Также в модели предусмотрена ситуация, когда после проведения НИОКР появляется осознание недостаточности знаний. Этот случай показан входящей стрелкой, выходящей из блока «НИОКР», и предполагает повторное проведение НИР;

2) **управляющие воздействия**, необходимые для блока «НИР»: программы Сколково, ГОСТ 15.105-2001, ГОСТ 15.101-98 «Порядок выполнения НИР», программа УМНИК, ФЦП (Федеральные целевые программы);

3) **механизмы**, необходимые для блока «НИР»: разработчики, ученые, инженеры, маркетологи;

4) **выходы** блока «НИР»: отчет НИР, новые знания, результаты поисковых исследований. Одновременно являются входами для блока «НИОКР». Также выходами блока «НИР» может быть решение о закрытии проекта вследствие проведенного анализа альтернативных технических подходов и организаций, их реализующих, и/или отчета по НИРу с отрицательным результатом.

Блок «НИОКР». Задача этапа «НИОКР»: снять риск несоответствия идеи уровню развития техники и технологии (вообще существующей в мире) (рис. 4):

1) **ресурсы**, необходимые для блока «НИОКР»: отчет НИР, новые знания, результаты поисковых исследований, информационные ресурсы, технические ресурсы. Также в модели предусмотрена ситуация, когда прототип неработоспособен (несоответствие идеи уровню развития техники). Этот случай показан входящей стрелкой, выходящей из блока «Прототип», и предполагает повторное проведение НИОКР для последующего создания работоспособного прототипа;

2) **управляющие воздействия**, необходимые для блока «НИОКР»: программа «УМНИК», ГОСТ 15.001-82 «Порядок проведения патентных исследований», Федеральные целевые программы, международные научные программы и гранты, ГОСТ 15.203-2001 «Порядок выполнения ОКР по созданию изделий и его составных частей», программы Сколково;

3) **механизмы**, необходимые для блока «НИОКР»: разработчики, ученые, инженеры, маркетологи, менеджер;

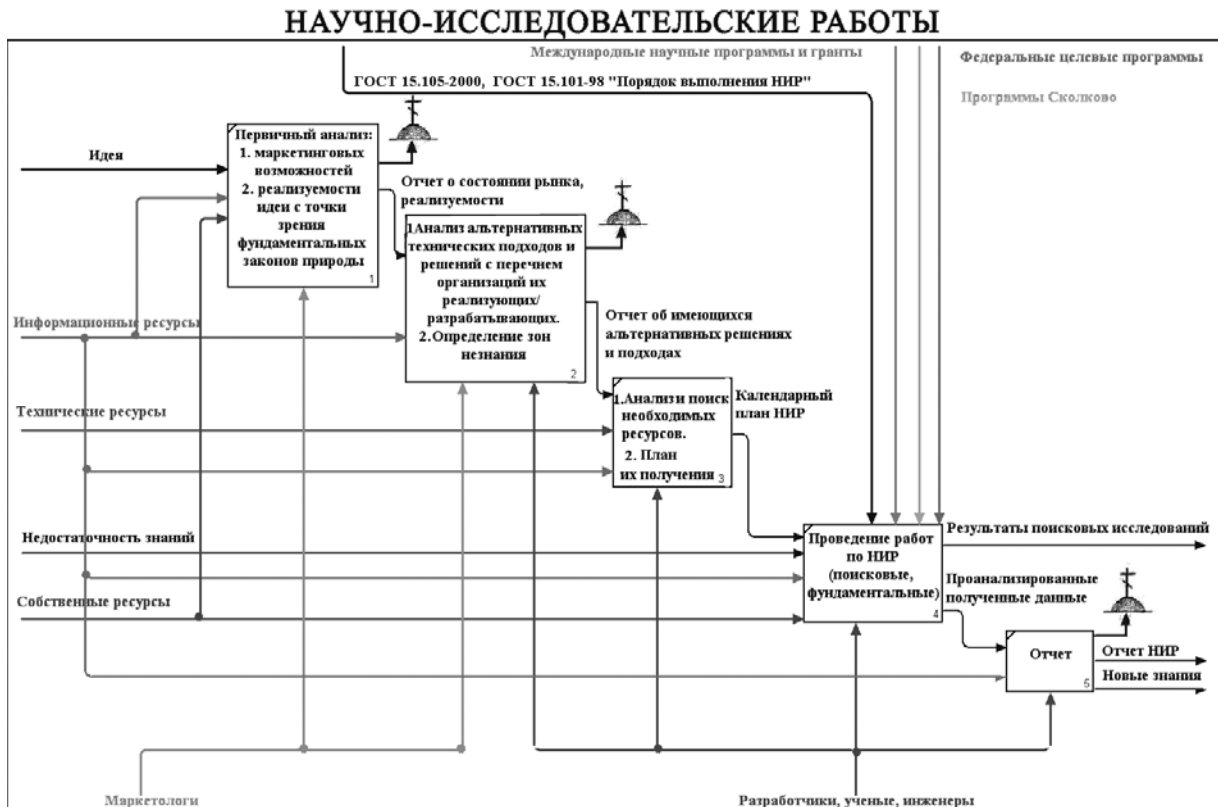


Рис. 3. Декомпозиция блока НИР



Рис. 4. Декомпозиция блока «НИОКР»

4) **выходы** блока «НИОКР»: патенты, публикации ноу-хау, ТЗ на прототип, данные для разработки РКД, отчет НИОКР, предварительная бизнес-модель. Также на выходе из этого блока может быть понимание недостаточности знаний и невозможности реализовать идею из-за научно-технических или рыночных ограничений, что приводит к закрытию проекта.

Блок «Прототип». Задачи этапа «Прототип»: снять риск практической реализуемости идеи как комплекса научно-технических решений, основанных на новых и существующих знаниях; снятие риска отсутствия потенциального интереса рынка (рис. 5).

1) **ресурсы**, необходимые для блока «Прототип»: отчет НИОКР, предварительная бизнес-модель, информационные ресурсы, производственные ресурсы, технические ресурсы;

2) **управляющие воздействия**, необходимые для блока «Прототип»: ТЗ на прототип, Федеральные целевые программы, программа «УМНИК», организации – стратегические инвесторы, программа «СТАРТ», бизнес-ангельское финансирование, Постанов-

ление Правительства РФ 218, БИЦ, венчурные фонды, программы Сколково, ГОСТ 15.001-73 «Разработка и постановка продукции на производство», ГОСТ 2.001-93 ЕСКД, РВК, посевные фонды;

3) **механизмы**, необходимые для блока «Прототип»: разработчики, ученые, инженеры, маркетологи, менеджер, инженеры-конструкторы, предприниматель. В данном блоке появляются конструкторы и предприниматель, которые выступают в роли поставщика задач, для того чтобы продукция в будущем могла продаваться;

4) **выходы** блока «Прототип»: работоспособный прототип, уточненная бизнес-модель, разработанная РКД на производство прототипа, бизнес-план, положительная оценка рынка. Также на выходе из блока может быть решение о закрытии проекта из-за недостаточности знаний; несоответствия идеи уровню развития техники; неработоспособного прототипа или незаинтересованности существующих рынков и отсутствия потенциала переориентировки рынков на новые предложения.

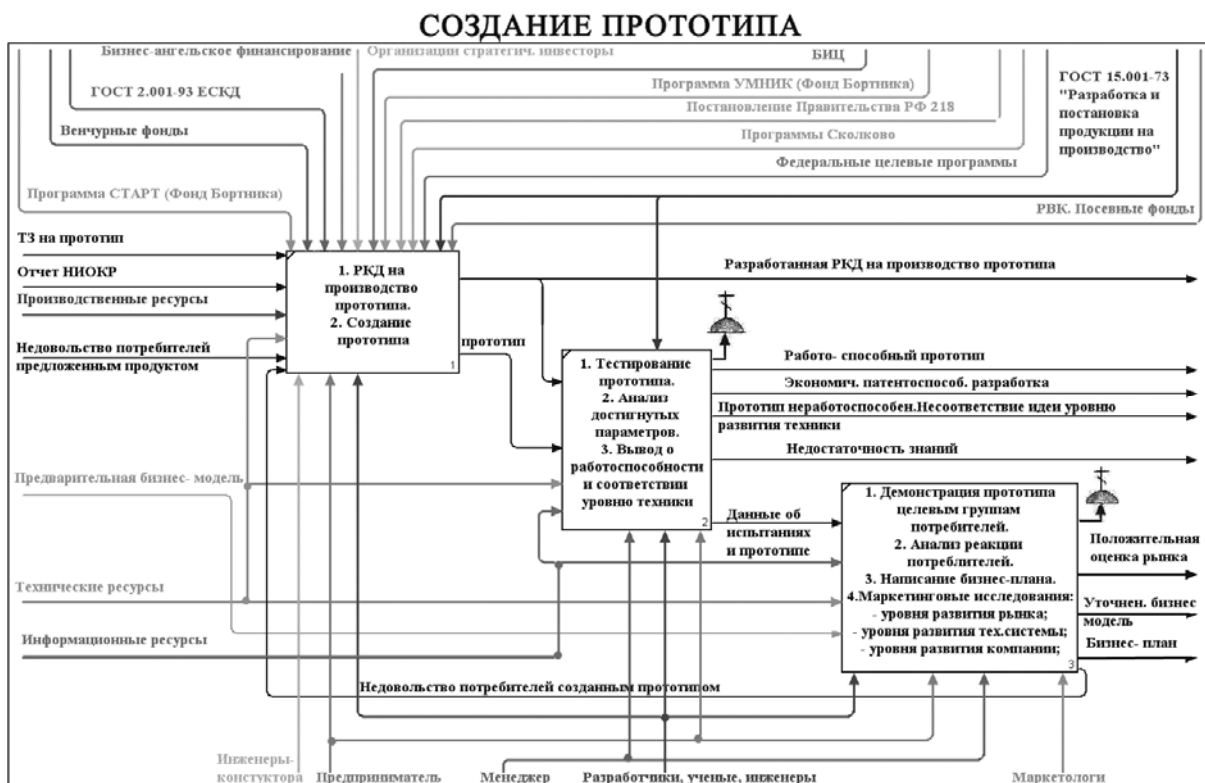


Рис. 5. Декомпозиция блока «Прототип»

Блок «Опытно-промышленное производство». Задачи этапа «Опытно-промыш-

ленное производство»: снять риск несоответствия имеющихся (доступных) технологий

на конкретном предприятии уровню разработки; проверка реакции рынка и его динамики на появление нового предложения, определение необходимости и глубины возможных корректировок в разработке (рис. 6):

1) **ресурсы**, необходимые для блока «Опытно-промышленное производство»: положительная оценка рынка, бизнес-план, работоспособный прототип, уточненная бизнес-модель, информационные ресурсы, производственные ресурсы, технические ресурсы;

2) **управляющие воздействия**, необходимые для блока «Опытно-промышленное производство»: организации – стратегические инвесторы, БИЦ, венчурные фонды, бизнес-ангельское финансирование, РВК, посевные фонды, ГОСТ 19.201-78 «Техническое задание. Требования к содержанию и оформлению», программы Сколково, ГОСТ 15.001-73 «Разработка и постановка продукции на производство», программа «Развитие», программы банков по кредитованию;

3) **механизмы**, необходимые для блока «Опытно-промышленное производство»: спе-

циалисты по сбыту, разработчики, ученые, инженеры, предприниматель, менеджер, инженеры-конструкторы, маркетологи, инженеры-технологи;

4) **выходы** блока «Опытно-промышленное производство»: патенты, публикации, ноу-хау; положительная оценка рынка; бизнес-план, бизнес-модель; ТЗ на промышленные изделия; разработанная программа приемосдаточных испытаний; отчет об испытаниях; выведенный на рынок продукт; полученное разрешение, сертификация, исследование рынка и потребителей; ТЗ на опытно-промышленное производство; ТЗ на мелкосерийное производство; продажа опытных партий; получение прибыли организацией. На выходе может быть решение о закрытии проекта из-за негативных маркетинговых данных, несоответствующего уровня развития производства на предприятии и экономической нецелесообразности приобретения нового оборудования и технологий.



Рис. 6. Декомпозиция блока «опытно-промышленное производство»

Блок «Мелкосерийное производство». Задачи этапа «Мелкосерийное производство»: снятие риска способности существующего производства и квалификации трудо-

вых ресурсов конкретного предприятия обеспечить стабильный выпуск продукции с заданным уровнем качества, с заданным уровнем цены, приемлемых для рынка; сня-

тие риска несоответствия выпускаемой продукции, каналов сбыта и маркетинговой стратегии конкретного предприятия существующей ситуации на рынке (рис. 7):

1) **ресурсы**, необходимые для блока «Мелкосерийное производство»: ТЗ на мелкосерийное производство; продажа опытных партий; получение прибыли организацией; положительная оценка рынка; бизнес-план, информационные ресурсы, производственные ресурсы, технические ресурсы;

2) **управляющие воздействия**, необходимые для блока «Мелкосерийное производство»: организации – стратегические инвесторы, БИЦ, венчурные фонды, РВК, посевные фонды, программы Сколково, ГОСТ 15.001-73 «Разработка и постановка продукции на производство», программы банков по кредитованию, ISO 9001, IPO, Роснано;

3) **механизмы**, необходимые для блока «Мелкосерийное производство»: специалисты по сбыту, предприниматель, менеджер, ин-

женеры-конструкторы, маркетологи, инженеры-технологи, специалисты службы эксплуатации и сервиса. Следует обратить внимание, что количественный состав и компетенции специалистов меняются в сторону инженеров и производителей, роль ученых и разработчиков снижается до минимума;

4) **выходы** блока «Мелкосерийное производство»: выведенный на рынок продукт; патенты, публикации, ноу-хау; определение рыночного будущего объема рынка; проведенный анализ, найденные новые ниши; разработка маркетинговых сбытовых стратегий; возврат денег инвесторам; разработанная РКД; продажи мелкосерийных партий, их анализ. Также на выходе из блока «Мелкосерийное производство» может быть решение о закрытии проекта вследствие проведенного анализа динамики продаж и негативных маркетинговых исследований на данном этапе.



Рис. 7. Декомпозиция блока «Мелкосерийное производство»

Блок «Серийное производство». Задача этапа «Серийное производство»: снятие риска несоответствия объемов производства размеру рынка и неспособности снижения производственных издержек до конкурентного уровня (рис. 8):

1) **ресурсы**, необходимые для блока «Серийное производство»: продажи мелкосерийных партий, их анализ; положительная оценка рынка; бизнес-план; прибыль предприятия; технические ресурсы; производственные ресурсы; информационные ресурсы;

2) **управляющие воздействия:** «Серийное производство»: организации – стратегические инвесторы, БИЦ, Венчурные фонды, РВК, посевные фонды, программы Сколково, ГОСТ 15.001-73 «Разработка и постановка продукции на производство», программы банков по кредитованию, ISO 9001, IPO, Роснано, ВТБ;

3) **механизмы,** необходимые для блока «Серийное производство»: специалисты по сбыту, предприниматель, менеджер, инжене-

ры-конструкторы, маркетологи, инженеры-технологи, специалисты службы эксплуатации и сервиса, производственники;

4) **выходы** блока «Серийное производство»: выведенный на рынок продукт; возвращенные инвестиции, полученная прибыль; продажа продуктов/услуг. Также на выходе из блока «Серийное производство» может быть решение о закрытии проекта вследствие появления новых технологий и продуктов, предложенных конкурентами.



Рис. 8. Декомпозиция блока «Серийное производство»

Блок «Сервис. Мониторинг. Модернизация». Задача этапа: использовать обратную связь для инициирования изменений в продукции и получения дополнительных сведений о выпущенной продукции на этапах ее эксплуатации потребителем:

1) **ресурсы,** необходимые для блока «Сервис. Мониторинг. Модернизация»: продажи мелкосерийных партий, их анализ; информационные ресурсы, технические ресурсы, прибыль предприятия;

2) **механизмы,** необходимые для блока «Сервис. Мониторинг. Модернизация»: предприниматель, менеджер, инженеры, конструкторы, маркетологи, специалисты службы эксплуатации и сервиса, разработчики, ученые, инженеры;

3) **выход** блока «Сервис. Мониторинг. Модернизация»: недовольство потребителей предложенным продуктом. В случае недовольства потребителей предложенным продуктом необходимо вернуться в блок «Прототип», где требуется создать улучшенную версию продукта/услуги.

Таким образом, представленная модель позволит предприятиям эффективно реализовывать инновационный процесс, обращая внимание как на существующие возможности развития и потребности в необходимых проектных ресурсах, так и на наиболее уязвимые моменты инновационной деятельности.

Список литературы

1. Александрин Ю. Н. Адаптация институтов развития малого предпринимательства к инновационной экономике // *Инновационная экономика*. – 2011. – № 2 (22). – С. 39-48.
2. Баранчев В. П. Маркетинг инноваций (радикальные и «подрывные» инновации – хайтек-маркетинг). – М. : ООО «Фирма «Благовест-В», 2007. – 232 с.
3. Бовин А. А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие по спец. «Менеджмент организации» / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова, В. А. Якимович. – 3-е изд., стер. – М. : Изд-во «Омега-Л», 2009. – 415 с.
4. Бородин В. А. Стратегическое планирование инновационной деятельности : учеб. пособие / В. А. Бородин, В. А. Климова ; Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова. – 3-е изд., пер. – Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2010. – 136 с.
5. Друкер П. Классические работы по менеджменту : пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 220 с.
6. Катаргина Н. А. Формирование инновационного кадрового потенциала как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса*. Серия: Экономика. – 2013. – № 1 (27). – С. 116-121.
7. Крамер С. Инновации в бизнесе : пер. с англ. / С. Крамер, К. Хэдди, Т. М. Амабайль. – М. : Изд-во «Юнайтед Пресс», 2007. – 190 с.
8. Кристенсен Клейтон М. Дилемма инноватора : пер. с англ. – М. : Альпина Букс, 2004. – 239 с.
9. Кристенсен Клейтон М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост : пер. с англ. / Клейтон М. Кристенсен. М. Е. Рейнор. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.
10. Кристенсен К. Что дальше? Теория инноваций как инструмент предсказания отраслевых изменений : пер. с англ. / К. Кристенсен, С. Энтони, Э. Рот. – М. : Альпина Букс, 2008. – 398 с.
11. Насакина Л. А. Стратегические аспекты анализа инновационного развития предприятия сферы услуг // *Вестник Поволжского государственного университета сервиса*. Серия: Экономика. – 2014. – № 2 (34). – С. 104-108.
12. Новиков Д. А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы / Д. А. Новиков, А. А. Иващенко. – М. : КомКнига, 2006. – 332 с.
13. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах : пер. с англ. / И. Нонака, Х. Такеучи. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
14. Пратер Ч. Как делать инновации / Ч. Пратер, Л. Гандри. – М. : Солон-Пресс, 2013. – 93 с.
15. Прахалад К. Пространство бизнес-инноваций. Создание ценности совместно с потребителем / К. Прахалад, М. Кришнан. – М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 264 с.
16. Самойлов А. В. Управление различными типами инновационных систем // *Вопросы экономики и права*. – 2012. – № 3. – С. 177-181.
17. Синяков Е. А. Колесо инноваций / Е. А. Синяков, Д. Ю. Хомутский, Н. В. Лежнева. – М. : Полиграфические мастерские, 2012. – 216 с.
18. Хван В. Тропический лес. Секрет создания следующей Силиконовой долины : пер. с англ. / В. Хван, Г. Хоровитт ; под ред. А. Ф. Уварова. – Томск : Изд-во Томского гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники, 2012. – 332 с.
19. Шапошникова С. В. Управление различными типами инновационных систем // *Инвест-регион*. – 2008. – № 4. – С. 27-31.
20. Шнейдер А. Наука побеждать в инновациях, менеджменте и маркетинге / А. Шнейдер, Я. Кацман, Г. Топчишвили. – М. : АСТ, 2002. – 112 с.

К. А. Hismatullin*

**Hismatullin Kamil, PhD in Technical science
Ufa State Aviation Technical University, Ufa
hkamil@mail.ru*

Е. А. Fedorova*

**Fedorova Ekaterina, student of
Ufa State Aviation Technical University, Ufa
katerin_fed@mail.ru*

THE MODEL OF STEP-BY-STEP DEVELOPMENT OF INNOVATION PROJECTS

Keywords: innovation, innovative activity, innovation management, development of innovative products, market launch of new products.

The article features a structured analysis of the process of innovation development. The authors consider the problems of medium and large enterprises in the process of building the system of innovation management. The work describes the model of innovation development, which represents a detailed step by step algorithm of the innovation process from idea to mass production. For each phase we specified the existing budgetary and non-governmental sources of financing of innovative projects; regulatory documents, laws, standards; necessary technical results for the further successful implementation of the project; required human, informational, logistical, financial resources; necessary measures for creation and protection of IP created in the process of innovative activities of the company. At each stage of the innovation process, based on the personal experience of the authors in a variety of innovative projects in various stages of development, the points of maximum risks of the project predicted. At these points, based on the results of scientific and technical analysis, it is necessary to decide upon the termination or continuation of the project. The model was built using methodology of functional modeling IDEF0, which consists of block-modules, having input and output resources, indicated by arrows. The modules of the model are gradually detailed to the required level and have the description of resources (arrows, coming to the block from the left), influencing factors (arrows, coming from above), mechanisms (arrows, coming from below) and outputs (arrows, coming to the right). The model includes a description of potential development of an innovative project, as well as possible negative trends, which helps to form a holistic view of the innovation process.

© Хисматуллин К. А., Федорова Е. А., 2015

УДК 65

Е. М. Алябьева***Алябьева Елена Михайловна, кандидат экономических наук, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

bakankova_elena@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ключевые слова: организация, процессное управление, бизнес-процесс, принципы управления процессами.

Изменения в стратегии, производственных процессах, структуре и культуре организации могут осуществляться постепенно, в виде мелких шагов или же радикально, в виде крупных скачков. В этой связи можно говорить об эволюционной и революционной моделях изменений управления организацией. В данном контексте эволюционная модель изменений свидетельствует не о низкой скорости процессов, а о системном комплексном подходе к совершенствованию, с нацеленностью на долгосрочный успех. В то время как революционная модель исходит из предпосылок школы управления процессами, совершенствования операций и необходимости достижения быстрых и конкретных результатов за ограниченное время. Процессный подход к управлению считают то революционно новым, то хорошо забытым старым. Процессы на самом деле всегда были и есть в любой организации и в настоящее время.

Процессное управление акцентирует внимание уже не на отношениях начальствования – подчинения, а на результате общей деятельности и на последовательности достижения этого результата. Элементами схем, используемых в процессном управлении, являются уже не должностные позиции и отделы, а действия (глаголы или причастия), означающие отдельные стадии изготовления, а также идентификатор предназначенного к продаже товара (услуги) конкретной организации.

Процессное управление как система включает в себя две группы элементов: объекты управления, в отношении которых осуществляются управляющие воздействия, и субъекты управления, осуществляющие

управляющие воздействия в отношении объектов управления [1].

Схематично связь объектов и субъектов системы процессного управления может быть представлена следующим образом (рис. 1).

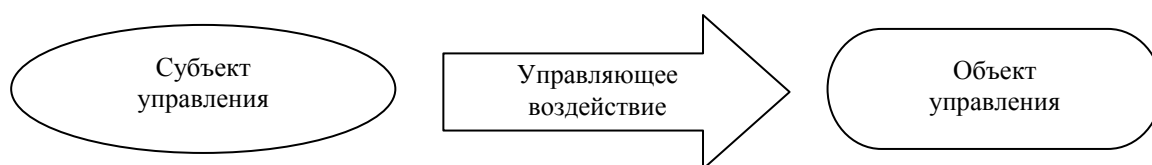


Рис. 1. Связь объектов и субъектов процессного управления

С точки зрения процессного подхода объектами управления выступают результаты процесса и структура процесса. Результаты процесса являются равнозначными самостоятельными объектами управления. Операции со структурой процесса и результатами процесса осуществляются независимо друг от друга. Последние характеризуются названием процесса, т. е. определением технических и физических характеристик результата

в целом или его отдельных частей, выраженного через наименование соответствующего ключевого показателя эффективности, а также значением результата – количеством, измеренным в натуральных или стоимостных показателях, и выраженным через значения соответствующих ключевых показателей эффективности [2].

Структура процесса как объекта управления состоит из следующих элементов:

- совокупность действий, осуществляемых в рамках процесса;
- последовательность выполнения действий в рамках процессов;
- входы и выходы процесса.

Субъектом управления с точки зрения системы процессного управления выступает должностное лицо, конкретный работник, структурное подразделение или коллегиальный орган, реализующий бизнес-роль [3, 4].

Процессное управление организацией ориентировано прежде всего на бизнес-процессы. При этом организация рассматривается как бизнес-система, включающая связанное множество бизнес-процессов, имеющих параметры входа и выхода, конечные цели которых замыкаются на выпуске продукции (товаров или услуг) [5].

При разработке бизнес-процессов учитывается влияние производимых изменений на аспекты процесса, показанные на рис. 2 [6].

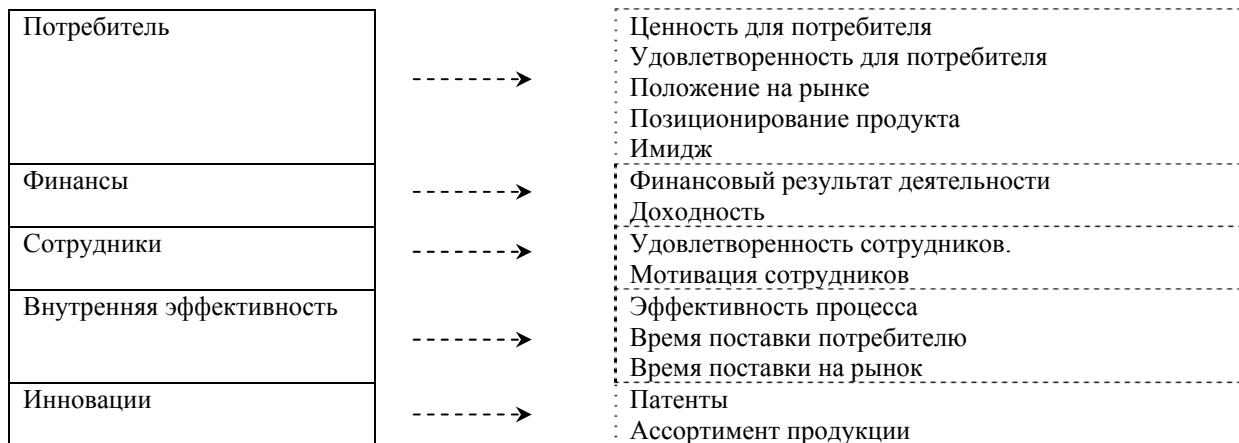


Рис. 2. Влияние изменений в бизнес-процессах на организационные аспекты

Представляет интерес попытка систематизации ключевых принципов организаций и управления процессами, предпринятая С. В. Турко в статье «Десять законов процессной логики»:

- Принцип недопустимости передачи неготового продукта на следующие стадии. Данный принцип, основанный на принципе автономизации (дзидока), был впервые введен основателем компании Toyota Сакити Тоёдой [7].

Закон исключает переделку в цепочке процессов, предусматривает терминацию процесса в случае несоответствия требованиям и невозможности самостоятельной ликвидации отклонения. Его соблюдение уменьшает размывание ответственности: один временной интервал, один режим работы, один ответственный хозяин процесса. Несоблюдение закона приводит к ухудшению контроля качества, так как наличие дальнейших переделок оставляет открытым вопрос о параметрах изначального продукта; теряется возможность улучшений, так как возможность дальнейших исправлений снимает необходимость совершенствования основного процесса.

Частое следствие несоблюдения данного принципа – это возникновение иллюзии экономики, когда создается впечатление, что выгодно нанимать низкооплачиваемых неквалифицированных исполнителей, работа которых в дальнейшем переделывается другими сотрудниками.

- Принцип единства значений параметров. Принцип восходит к понятию «операционных определений» У. Шухарта и Э. Деминга. Понятия, определения, термины и аббревиатуры должны пониматься однозначно всеми взаимодействующими сторонами [7].

Радикальными попытками решения вопроса двусмысленности является создание искусственных языков, основанных на формальной логике (Логлан, Ложбан и др.). Однако даже просто внимательное отношение к формулированию задач и поручений, а также атмосфера, в которой сотрудники независимо от ранга стремятся уточнить содержание поручений и критерии их успешного выполнения, может значительно помочь избежать непонимания и стресса, а также сблизить результат и ожидания.

- Принцип извещений о статусе и двойной записи. Этот закон требует встраивания

системы обратной связи в каждый процесс, причем в части передачи задач на исполнение информация должна фиксироваться и у передающего, и у принимающего звена цепи [7].

Задача разработки, внедрения и поддержания эффективной системы требует тонкого инструментария: оптимальные списки статусов, привязки ко времени и состояниям процесса, специальные процедуры для случая, когда изменения в процессе отсутствуют, и др.

- Принцип замкнутости процесса. Каждый выход одного процесса должен быть входом в другой, и так вплоть до утилизации или повторной переработки. Все разрывы между процессами необходимо ликвидировать. Другим важным следствием принципа является требование к каждому сотруднику знать источник получения входной информации и своего клиента, внешнего или внутреннего [8].

Несоблюдение принципа приводит к тому, что участники процессов воспринимают свою работу изолированно от других процессов компании. Информация рассеивается, теряется, искажается. В качестве контрмеры часто принимаются попытки максимально подробно описать процесс и результаты, но непонимание целей работы и ее места в цепочке процессов все равно приводит к ошибкам.

- Принцип визуализации. Областью применения этого принципа является регулярная обратная связь, которая должна быть представлена средствами, наиболее легкими для восприятия. Зачастую такими средствами оказываются цвет, звук, простые графические символы [8].

- Принцип понимания системы и разделения системных и несистемных причин несоответствий. Данный принцип восходит к основным положениям теории систем. Он получил свое отражение в теории варибельности У. Шухарта и логике разделения причин на общие и особые [9, 10].

Применение принципа на практике заключается в том, что при возникновении проблемы нужно помимо ее решения определить ее источник и спрогнозировать потенциал влияния этого источника (корневой проблемы) на всю организационную систему.

- Принцип разделения работ с разным ритмом. Этот принцип призывает учитывать ритм работы сотрудника с ритмом передаваемого ему задания, так как для выполне-

ния разных видов работ требуется мобилизация различных качеств исполнителя, а необходимость постоянного переключения снижает производительность [9].

- Принцип разделения управленческой и исполнительской работы. Данный принцип предостерегает от негативных последствий неразборчивого смешения двух родов деятельности: собственно работы в процессе по выполнению исполнительской задачи и работы по координации, анализу, совершенствованию процесса, имеющей стратегический характер [9].

Как и предыдущий принцип разделения работ с разным ритмом, принцип разделения управленческой и исполнительской работы перекликается с логикой классификации задач по шкалам срочности и важности.

Применение этих принципов при процессном планировании позволяет снять с сотрудников часть нагрузки по планированию своей деятельности.

- Принцип постоянства управления. Согласно теории варибельности У. Шухарта, все процессы с течением времени приобретают неуправляемый характер, и только постоянный поиск и устранение особых причин варибельности позволяет возвращать управление над процессом [9, 10].

Другой причиной необходимости постоянного контроля является информационное искажение, возникающее из-за нежелания участников сообщать о собственных ошибках, стремлении решить проблему самостоятельно, отрицания или преуменьшения тех или иных факторов.

Бизнес-процессы образуются из множества связей между подразделениями, которые передают друг другу в некоторой очередности ключевое задание. Постепенно запрос превращается в конечный результат – товар или услугу. При этом в качестве клиента может выступать не только внешний заказчик, но и другой процесс [11].

Нельзя сказать заранее, будет ли удачной попытка внедрения процессного подхода в конкретной организации. Это зависит от многих факторов, и прежде всего от высшего руководства [12].

Сегодня конкурентоспособность организации существенно зависит от возможности преобразования ключевых процессов в поддержку стратегических инициатив, нацеленных на гибкое удовлетворение требований заказчика. К сожалению, внедрение ин-

женерных технологий управления не способно полностью решить проблемы в быстроменяющихся условиях. Для построения адаптивной клиентоориентированной системы на первый план выходит построение межкор-

поративных и межличностных коммуникаций, техническая часть которых часто опирается на процессный подход и реинжиниринг, но отнюдь не исчерпывается ими [13].

Список литературы

1. Галямина И. Г. Управление процессами: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб. : Питер, 2013. – 304 с.
2. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
3. Васильков Ю. В. Управление процессами (окончание) // Методы менеджмента качества. – 2008. – № 5. – С. 8-11.
4. Васильков Ю. В. Управление процессами (часть 1) // Методы менеджмента качества. – 2008. – № 4. – С. 10-14.
5. Репин В. В. Бизнес-процессы: регламентация и управление / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 319 с.
6. Кочетов А. Г. Новационные бизнес-процессы. Пошаговая технология разработки, внедрения и контроля выполнения. – М. : Эксмо, 2009. – 144 с.
7. Турко С. В. 10 законов процессной логики // Стандарты и качество. – 2006. – № 5. – С. 46-48.
8. Турко С. В. 10 законов процессной логики // Стандарты и качество. – 2006. – № 6. – С. 58-61.
9. Турко С. В. 10 законов процессной логики // Стандарты и качество. – 2006. – № 7. – С. 74-76.
10. Shewhart W. Economic Control of Quality of Manufactured Product. – Milwaukee, WI: ASQ Quality Press, 1931, reprint 1980.
11. Davenport T. H., Short J. E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. Sloan Management Review, 1990.
12. Табачникас Б. И. Концепция реинжиниринга и управление бизнес-процессами // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1 (21).
13. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution. – New York, N.Y. : HarperBusiness, 1993.
14. Drucker P. F. The Practice of Management. –New-York: Harper Business, 1954 neration of Competitiveness. – Kembel : Management Books 2000, 2008. – 290 p.
15. Greiner L. E. Evolution and Revolution of Organization. – Harvard Business Review, 1972.
16. Jeston J., Nelis J. Business Process Management: Practical Guidelines to Successful Implementations. – Oxford : Elsevier, 2006. – 438 p.
17. Paul Harmon Business Process Change, Second Edition: A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals. Изд-во: Morgan Kaufmann, 2007. – 592 с.
18. Porter M. What is Strategy? // Harvard Business Review. – 1996. – № 11-12.
19. Харрингтон Х. Дж. Прорыв в совершенствовании деятельности // Избранные труды 40-го конгресса Европейской организации по качеству. – М. : РИА Стандарты и качество, 1997.
20. Шадрин А. Д. Процессный подход. Основы процессной организации // Все о качестве. Отечественный опыт. – 2002. – Вып. 16-17.

E. M. Alyabieva*

**Alyabieva Elena, PhD in Economics, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
bakankova_elena@mail.ru*

STUDY OF ELEMENTS OF PROCESS MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

Keywords: organization, process management, business process, principles of processes management.

Changes in strategy, production processes, structure and culture of the organization may be implemented gradually, in the form of small steps, or radically, in large jumps. Therefore, we can speak about evolutionary and revolutionary changes in the models of organization management. In this context, the evolutionary model of change does not indicate low-speed processes, but the systematic comprehensive approach to improvement, oriented on long-term success. The revolutionary model in its turn is derived from the study of process management, improving operations and the need to achieve rapid and concrete results in a limited period of time. Process approach to management is considered as a revolutionary new one, but sometimes it is regarded an old method, which was forgotten about. Processes actually have always existed and are going on now in any organization.

Process management no longer focuses on the relationship of command - obedience, but on the result of common activities and sequence of actions to achieve this result. The elements of schemes, used in process management, are not official positions and departments, but actions (verbs or participles), meaning the individual production stages, as well as the identifier of goods (services), sold by the organization.

© Алябьева Е. М., 2015

УДК 339.1

О. В. Гордеева*

**Гордеева Ольга Викторовна, ассистент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

govhome1986@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: имидж, предприятие, товар, формирование имиджа, экономическое значение имиджа.

Имидж предприятия – специально созданный образ компании на рынке товаров и услуг. Имидж предприятия отражает его коммерческую политику: ориентацию работы на определенные запросы определенного класса потребителей. Привлекательный имидж компании позволяет ей занять лидирующее место в мире бизнеса. Создание имиджа – результат кропотливой работы профессионалов в области маркетинга, дизайна, психологии, лингвистики и рекламы, PR-специалистов. Тщательно продуманный имидж предприятия формирует положительный образ у потребителей, который становится узнаваемым, привлекательным, наделенным особым характером

Сегодня трудно найти крупного политического деятеля, который специально не обращался к имиджмейкерам.

Целью и задачей данной статьи являются рассмотрение теоретических аспектов формирования имиджа и разработка стратегии формирования имиджа для конкретного предприятия.

Имидж находится в ряду таких понятий, как рейтинг, репутация, известность, популярность, престиж, авторитет и др. В социологии, и прежде всего социологии управления, имидж может рассматриваться в контексте теории социальных статусов и ролей, концепции социального действия и взаимодействия, теории конфликта. Самостоятельность имиджа открывает возможность воздействовать на него путём тех или иных влияний. С их помощью могут быть созданы более или менее искусственные конструкции, вбирающие сознательно выделяемые качества.

В целом задачи имиджирования весьма специфичны. С одной стороны, процесс имиджирования есть некая технология, основанная на строгих правилах, разработках пакета процедур, критериях и методах замера результатов. С другой – он имеет вполне творческий характер, близкий задачам искусства.

Благополучие предприятия, перспективы его роста основаны в большой степени на его репутации и имидже. Вложения в имидж и репутацию не дают немедленной, легко подсчитываемой отдачи, но без них никакое предприятие не способно долго продержаться на рынке. Значительно расширить клиентскую базу, привлечь деньги потребителей товаров и услуг без целенаправленной работы над имиджем и репутацией весьма сложно.

Имидж предприятия и деловая репутация – самое ценное имущество компаний. Имидж и деловая репутация образуют первый и второй этажи структуры любого бизнеса, над которым достраивается все остальное [3].

Специалисты рассматривают концепцию имиджа предприятия прежде всего с точки зрения того, как последнее воспринимается людьми в социальном смысле, в качестве влиятельного субъекта общества, а не только как то, что производит товары и услуги.

Имидж необходим предприятию, чтобы люди осознавали и оценивали его роль в экономической, политической и социальной жизни конкретной местности или страны в целом. Предприятию с помощью имиджа нужно произвести благоприятное впечатление о себе не только среди своих служащих, но и в более широком масштабе – среди людей, которые вообще не имеют никакого отношения к нему или к его продукции.

Формирование имиджа предприятия состоит из четырех основных частей:

- создание фундамента;
- внешнего имиджа;
- внутреннего имиджа;
- неосязаемого имиджа.

Внешний имидж предприятия – это то, как его воспринимают общество, СМИ, инвесторы. А внутренний – отношение к предприятию его персонала и руководителей.

Внутренний имидж также влияет на восприятие предприятия обществом. При разработке имидж-программ внутренние, связанные с персоналом предприятия, аспекты делового имиджа часто упускаются из вида. Традиционные программы сосредоточены исключительно на внешних и визуальных аспектах имиджа [5].

Атмосфера притягательности, окружающая многие предприятия с положительным именем, и сам процесс создания, с трудом поддающиеся определению, совсем не обязательно должны нести отпечаток таинственности. Вот ключевые моменты по созданию эффективного, всестороннего имиджа:

1. Закладка фундамента

2. Внешний имидж:

- качество продукта;
- осязаемый имидж – 5 чувств;
- реклама;
- общественная деятельность;
- связи со средствами массовой информации;
- связи с инвесторами;
- отношение персонала к работе и его внешний вид.

3. Внутренний имидж:

- финансовое планирование;
- кадровая политика предприятия;
- ориентация и тренинги сотрудников;
- программа поощрения сотрудников.

4. Неосязаемый имидж.

Некоторые из элементов плана достаточно очевидны, например осязаемый имидж компании: название, девиз и знак. Однако не менее важны другие факторы, которые часто упускаются из виду.

К другим важным частям, которыми часто пренебрегают, относятся элементы внутреннего имиджа, и прежде всего поведение персонала и его отношение к работе. Выполнение этой части должно предусматривать повышение морального настроения сотрудников. При создании внутреннего имиджа предприятия нет мелочей, важно все, начиная от возможностей карьерного роста сотрудни-

ков и заканчивая программами их поощрения.

Осязаемый имидж. То, что покупатель может увидеть, понюхать, услышать, потрогать и попробовать (первое впечатление).

Неосязаемый имидж. Ответная реакция покупателя на осязаемое, на обслуживание и отношение к нему сотрудников предприятия (ощущения покупателя).

Внутренний имидж. Атмосфера внутри предприятия, позитивное и негативное отношение сотрудников к руководителям и политике предприятия (преданность сотрудника своему предприятию).

Внешний имидж. Воздействие первых трех факторов плюс общественное мнение о предприятии, формируемое рекламной кампанией, качеством продукции, связями со СМИ и общественной работой (восприятие предприятия обществом).

Создание положительного имиджа – нечто большее, чем просто хорошая рекламная кампания, это сложный и многосторонний план, все части которого взаимосвязаны и взаимозависимы. Прежде чем детально рассмотреть ключевые моменты по созданию имиджа, необходимо кратко познакомиться с каждой из четырех основных частей плана – фундаментом, внешним, внутренним и неосязаемым имиджем.

Фундамент обеспечивает создание, развитие и сохранение положительного имиджа предприятия. Для постройки фундамента имиджа и репутации необходимо предпринять 5 шагов.

Первым шагом должна стать тщательная ревизия принципов, опираясь на которые можно разработать положение о целях своего бизнеса. Затем необходимо отразить принципы и цели в простом и коротком рабочем варианте философии корпорации. Следующий шаг – определение долгосрочных задач.

После нужно решить, каким стандартам должны следовать сотрудники. Эти правила или стандарты, необходимые для достижения целей, лучше всего сформулировать письменно. Они должны вытекать из результатов ревизии принципов и определения целей. Подчинение стандартам и правилам – метод, который поможет сохранить в целостности фундамент нового имиджа.

Формирование внешнего имиджа состоит из 6 элементов. Качество продукта – наиболее важный элемент создания хорошей де-

ловой репутации. Реклама может привлечь покупателей, но степень удовлетворения потребителей товаром или услугами зависит от их качества. Ни одна, даже хорошо профинансированная программа создания имиджа не спасет товар низкого качества [5].

Осязаемый имидж создается из восприятия бизнеса покупателем при помощи его пяти чувств, его впечатление складывается из того, что он видит, слышит, чувствует, вдыхает и трогает. К этому элементу относится все, начиная от названия предприятия и его девиза и заканчивая интерьером офиса и фирменным бланком.

Для крупных корпораций рекламная кампания является средством представления широкой публике их товаров и услуг. Удачная реклама позволяет создать мощный имидж.

Большинство хотели бы, занимаясь своим бизнесом, иметь дело с людьми, которые пользуются уважением в обществе. Общественная деятельность – неотъемлемая часть создания внешнего имиджа.

Взаимоотношения предприятия – не важно, большое оно или маленькое – со СМИ становятся все более и более существенным элементом любой программы по имиджу. Бесплатная реклама, которую обеспечивают журналисты, может принести вред или пользу в зависимости от того, удалось ли предприятию (его руководству и сотрудникам) установить контакт со СМИ (вовремя ли подготовлены пресс-релиз или другие материалы, облегчающие работу журналисту или редактору).

И наконец, для многих руководителей предприятий необходимой частью формирования корпоративного имиджа стали отношения с инвесторами.

Имидж предприятия связан с его репутацией и статусом, которые зависят от его взаимоотношений со всеми рыночными партнерами, такими как профессиональные и конечные потребители, поставщики, посредники, торговые предприятия и т. д. А эти взаимоотношения зависят от культурных ценностей предприятия, таких как высокое качество продукции, высокий уровень технологии, лидерство в отрасли, дух новаторства, преданность профессиональным идеалам и т. д.

Создание внутреннего имиджа укрепляют моральной настрой сотрудников и их преданность своему предприятию. К програм-

мам, влияющим на внутренний имидж, относятся:

- 1) кадровая политика предприятия;
- 2) ориентация и тренинги сотрудников;
- 3) программы их поощрения.

Кадровая политика предприятия включает в себя следующее: уровень заработной платы, полномочия сотрудника в той или иной должности, возможность продвижения по служебной лестнице, премии и внутренние коммуникации.

Ориентация и тренинги персонала – ключевое звено создания у сотрудников представления о предприятии и его стандартах. Тренинги дают персоналу знания и мотивацию, необходимые для представления предприятия перед покупателями. Ориентация и тренинги персонала определяют, насколько эффективно сотрудники установят эмоциональные связи сначала с предприятием, а потом с покупателями, насколько компетентно и профессионально они будут выполнять свои обязанности.

И наконец, программы поощрения сотрудников. Затраты на этот самый эффективный способ создания высокой мотивации и морального настроя окупают себя с лихвой. Эти программы затрагивают эмоциональную основную потребность человека – стремление к ощущению своей значимости и потребность в одобрении со стороны окружающих.

Неосознанный имидж целиком строится на ощущениях. Именно от него зависит, сможет ли предприятие установить связь со своими покупателями и обществом в целом.

Менеджеры и маркетологи предприятий должны понимать важность обеспечения рыночного равновесия между всеми партнерами и прежде всего потребителями. В то же время данное равновесие является фактором, способствующим созданию и сохранению репутации предприятий, их благополучия и благополучия их сотрудников, повышению эффективности бизнеса. Многие предприятия выходят со своей продукцией на международный рынок, поэтому менеджерам и маркетологам необходимо знать, какие условия формируют и сохраняют имидж товаров на этом рынке.

Формирование имиджа товаров и услуг предприятия связано с рядом аспектов. Рассмотрим основные из них:

- 1) условия формирования имиджа товаров и услуг;

2) решения, которые предприятия должны принять в отношении фирменного знака товаров и услуг;

3) логотип как живое отражение имиджа продавца;

4) анализ осведомленности потребителей и имиджа;

5) психология рекламных имиджей и брендов;

6) репутация источника информации.

Большую информационную и стимулирующую роль в международном маркетинге играют успешная разработка и использование фирменного стиля. Фирменный стиль способствует формированию у потребителей положительного имиджа предприятия и его товаров и включает, как правило, следующие компоненты: товарный знак (марка), логотип предприятия, фирменный шрифт и цвет, реквизиты предприятия и его рекламный слоган. Сформировавшийся у покупателей тот или иной имидж предприятия и его продукции часто оказывает существенное влияние на поведение покупателей и формирование у них взглядов на отношение «качество/цена» [11].

Специалисты по маркетингу давно заметили, что обеспечения высокого качества продукции недостаточно для достижения ее успеха на международном рынке. Необходимо заработать, защитить и сохранить ее имидж, который связан с имиджем предприятия в целом.

Защита имиджа должна стать одной из наиболее важных функций предприятия, осуществляемых в рамках ее товарной политики на международном рынке, так как от нее во многом зависит эффективность данной политики.

Дело в том, что предприятие, которое уже заслужило имидж на национальном или нескольких зарубежных рынках, может утратить его в связи с выходом со своей продукцией на рынки других стран. Предприятия должны серьезно относиться к вопросам защиты и сохранения своего имиджа [9]. Данная проблема особенно актуальна для белорусских предприятий, которые только начали осваивать международный рынок. Поэтому для них важно использовать опыт, накопленный фирмами других стран, чтобы получить преимущества и не повторить ошибок.

Рассмотрим проблему защиты и сохранения имиджа компании по ряду направлений:

1) лицензирование как способ защиты имиджа предприятия;

2) приобретение других компаний;

3) национальный имидж;

4) сбытовая политика;

Ведущей формой международного технологического обмена в настоящее время является лицензирование.

Лицензирование как способ защиты активов имеет большое значение по нескольким причинам. Во-первых, многие страны не обеспечивают достаточную защиту иностранной собственности, например торговых марок, патентов или авторских прав, от которых, как известно, зависит имидж предприятия. Во-вторых, некоторые страны обеспечивают защиту лишь в тех случаях, когда в течение конкретного периода времени зарегистрированный международными организациями актив применяется на местном уровне.

Предприятие, не занимающееся лицензированием, может однажды обнаружить, что какое-то другое предприятие мешает выходу первого на рынок или ведет с ним конкурентную борьбу на определенных рынках, пользуясь его же активом. Чтобы избежать судебных разбирательств по поводу нарушения прав патентовладельца, необходимо проводить либеральную лицензионную политику. При приобретении других компаний предприятия должны внимательно относиться к вопросу о том, чтобы не утратить собственный имидж, полагаясь на высокий престиж приобретаемых компаний.

Предприятия расширяют границы своей деятельности преимущественно за счет приобретения других компаний, расположенных за рубежом, которые уже наладили выпуск фирменной продукции.

Сохранение имиджа предприятия или недопущение его ухудшения на международном рынке предполагает правильное формирование этим предприятием политики сбыта. Неудачная сбытовая политика может негативно отразиться на репутации предприятия и его продукции.

Одним из наиболее важных аспектов формирования имиджа предприятия является механизм распределения продукции. Имидж предприятия и его продукции во многом определяется возможностями улучшения обслуживания потребителей. В связи с этим представляет интерес такая форма распределения, как организация самостоятельных оптовых фирм. Успех экспортных опе-

раций и имидж предприятия и его продукции на зарубежных рынках в немалой степени зависят от выбора сбытовой организации.

Таким образом, имидж предприятия – это фактор доверия потребителей к организации и ее товару, фактор роста числа продаж, а значит, фактор процветания или упадка для организации, ее собственников и ее работников. При этом имидж – явление динамическое и, как и впечатление о человеке, может меняться под воздействием обстоятельств, новой информации, в результате продолжительных контактов [9].

В настоящее время в условиях рыночной экономики положительный корпоративный имидж становится необходимым условием достижения организацией устойчивого и продолжительного делового успеха. Во-первых, он дает эффект приобретения предприятию определенной силы в том смысле, что приводит к снижению чувствительности к переменам в сфере политики и экономики. Во-вторых, защищает организацию от атак конкурентов и укрепляет ее позиции.

Список литературы

1. Andrew Smith, Leigh Sparks, Susan Hart, Nikos Tzokas. Delivering customer loyalty schemes in retailing: exploring the employee dimension // International Journal of Retail & Distribution Management. – 2004. – Т. 32. – № 4. – P. 190-204.
2. Brian D. Foster, John W. Cadogan Relationship selling and customer loyalty: an empirical investigation // Marketing Intelligence & Planning. – 2000. – Т. 18. – № 4. – P. 185-199.
3. Важенина И. С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 136-142.
4. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology. – Boston: Harvard Business School Press, 1993. – 337 p.
5. Джефкинс Ф., Ядин Д. Паблик рилейшнз : учеб. пособие для вузов : пер. с англ. / под ред. Б. Л. Еремишина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 416 с. – (Серия «Зарубежный учебник»).
6. Козлова Н. П. Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании // Вестник Астраханского гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 67-71.
7. Комарова Н. В. Использование PR-средств при формировании имиджа социально ответственной нефтяной компании // Нефть, газ и бизнес. – 2009. – № 7/8. – С. 100-105.
8. Лацоник У. Теория инновационного предприятия. – Terra economicus : сб. ст. российских и зарубежных экономистов начала XXI века. – М. : Наука-Спектр, 2008. – С. 672.
9. Москвина И. А. Репутация и имидж предприятия как объекты управления в системе маркетинга (практические аспекты) // Маркетинг услуг. – 2007. – № 3. – С. 178-185.
10. Мухина М. В. Оценка как способ формирования имиджа организации // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 2. Языкознание. – 2011. – № 1 (13). – С. 33-37.
11. Сагинова О. В. Влияние мероприятий мерчандайзинга на формирование имиджа торгового предприятия / О. В. Сагинова, Л. Н. Полянский // Маркетинговые коммуникации. – 2009. – № 6. – С. 348-355.
12. Синяева И. М. Маркетинговые коммуникации : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. проф. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – М. : Дашков и К^о, 2007. – 304 с.
13. Сотникова А. С. Формирование и оценка имиджа и репутации организации // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 136-142.
14. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. – М., 1980.
15. Угрюмова А. А. Оценка и формирование корпоративного имиджа малых предприятий / А. А. Угрюмова, Д. В. Агапов // Экон. анализ: теория и практика. – 2010. – № 15. – С. 23-29.
16. Фомина Е. В. Управление деловым имиджем фирмы в современной российской экономике / Е. В. Фомина, А. Е. Хоц // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 1. – С. 46-53.
17. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: A Manifesto for business revolution. – New York : HarperBusiness, 1993. – 223 p.
18. Harrington J. Business Process Improvement. – New York : McGraw Hill, 1991. – 324 p.
19. Шкардун В. Д. Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия / В. Д. Шкардун, Т. Н. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 68-77.
20. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М., 1982.

O. V. Gordeeva*

*Gordeeva Olga, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
govhome1986@yandex.ru

**IMAGE FORMATION AS STRATEGIC DIRECTION
OF COMPANY'S COMPETITIVENESS DEVELOPMENT**

Keywords: image, company, products, image formation, economic value of image.

Image of the company is the specially created representation of the company in the market of goods and services. The company's image reflects its commercial policy: focus of work on the specific requests of a certain class of consumers. Attractive image of the company allows it to occupy a leading position in the business world. Image creation is the result of hard work of professionals in the field of marketing, design, psychology, linguistics, advertisement and PR. Well-designed image of the company creates a positive idea among consumers, which becomes recognizable, attractive, possessing a special character.

Today it is hard to find a major politician, who is not using the services of image-makers.

The purpose and objective of this article is to consider theoretical aspects of image formation and to develop the strategy of image formation for a certain company. Image may be compared to such concepts as rating, reputation, fame, popularity, prestige, authority, and others. In sociology, and especially in management sociology, image may be considered in the context of the theory of social statuses and roles, the concept of social action and interaction, as well as conflict theory. Independence of image makes it possible to influence upon it in a number of different ways. Thus we can create more or less artificial constructions, incorporating the deliberately chosen properties.

Generally speaking, the tasks of image-making are very specific. On the one hand, the image-making process is the technology based on strict rules, development of complex procedures, criteria and methods of measuring results. On the other hand, it has a very creative nature, similar to art.

The company's well-being, its growth prospects are based on its reputation and image. Investments in image and reputation do not provide immediate return, which is easy to count, but without them no company is able to last long in the market. Generally it is hard to expand the customer database, to attract the consumers of goods and services without activities aimed at promoting the company's image and reputation.

© Гордеева О. В., 2015

УДК 621

О. В. Маршанская*

**Маршанская Ольга Васильевна, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf-oitd@tolgas.ru*

Е. В. Силаева*

**Силаева Елена Владимировна, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf-oitd@tolgas.ru*

БЕЗОПАСНОСТЬ И ОХРАНА ТРУДА В ЛОГИСТИКЕ

Ключевые слова: безопасность труда, логистика, склады, погрузочно-разгрузочные работы, производственные несчастные случаи.

Рассмотрены вопросы безопасности и охраны труда на терминалах и складах логистических компаний; приведен анализ источников и причин несчастных случаев; пути снижения травматизма. Рассмотрены и проанализированы отечественный и международный опыт разработки и создания систем оценки безопасности транспортных средств, с учетом действующих нормативных документов и целевых программ повышения безопасности дорожного движения. Выявлены особенности алгоритмизации процессов безопасности транспортных средств. Предложена и разработана методология построения комплексной информационно-логистической системы интеллектуальной оценки безопасности внутренней среды транспортных средств. Приведен перечень вопросов, которые должны быть рассмотрены при организации безопасности складского помещения, дающий некоторое представление об уровне базовых знаний, которыми должен обладать специалист по охране труда. Выявлены проблемы, которые в первую очередь надо решать руководителям отделов обслуживания техники, чтобы избежать несчастных случаев при погрузочно-транспортных операциях. Даны рекомендации по правильному обращению персонала со складским оборудованием в целях организации профилактики охраны труда на предприятиях логистики. Затронуты вопросы логистического планирования с учетом экологии или инвестиций в охрану окружающей среды при строительстве новых предприятий.

Выбор системы охраны труда в качестве объекта анализа данной статьи не случаен. На сегодняшний день разработка универсальных правил охраны труда для складов ответственного хранения стала особенно актуальной. Основная причина – динамичный рост логистического бизнеса.

В настоящее время при ведении своей хозяйственной деятельности компании должны учитывать потребности в области охраны окружающей среды и промышленной безопасности рабочих. При принятии решений в области управления бизнес-процессами, продажами или логистикой необходимо учитывать требования в области охраны окружающей среды и промышленной и химической безопасности. Охрана труда, промышленная безопасность и охрана окружающей среды также имеют большое значение при исполнении ежедневных функций, таких как складское хранение, формирова-

ние заказа, наполнение, транспортировка и доставка продукции.

Разработка многих логистических процессов и инструкций требует участия специалистов разных служб, т. к. номенклатура работ, выполняемых на складах, очень обширна. И по каждому виду с целью обеспечения безопасности необходимо разрабатывать и применять правила охраны труда. В каждом складском комплексе должны применяться все предусмотренные законодательством виды инструктажей по охране труда.

Как правило, работы, производимые на складах, выполняются круглосуточно и связаны с источниками повышенной опасности – складской техникой, ручными погрузочно-разгрузочными работами, работами по сбору заказов. Поэтому для защиты жизни и здоровья людей на производственных площадях необходимо неукоснительно соблюдать нормы и правила охраны труда,

производственной санитарии, пожарной безопасности, действующих федеральных и локальных нормативных актов по охране труда.

Склад – предприятие с повышенным риском травматизма. Связано это с тем, что для перемещения товаров и выполнения погрузочно-разгрузочных работ используются различные машины и механизмы, в частности подъемно-транспортное оборудование, подвижные части которого могут причинить увечье. Кроме того, потенциальную опасность для работников представляют заусенцы и шероховатость на поверхности тары, инвентаря или оборудования, режущие и колющие предметы (выступающие гвозди, металлическая лента или проволока на таре), перемещаемые товары, штабели складированных товаров, которые могут обрушиться.

Согласно статистике за 20014 год основными источниками поражения или травмирования являются: контейнеры – 1072 случая, транспортные средства – 994, оборудование и вспомогательные детали, арматура – 158, машины и механизмы – 122, рабочие движения или положения – 594.

Наиболее частые последствия воздействия опасных объектов, приведших к несчастному случаю: растяжение связок и повреждение суставов – 2392; переломы – 539, порезы, разрывы мягких тканей, колотые раны – 290; ушибы, контузии – 545; тепловые и химические ожоги – 154; падение с высоты – 277; перенапряжение при подъеме груза – 778.

По данным Роструда, самыми распространенными ситуациями, при которых происходят несчастные случаи, согласно статистике являются:

- опрокидывание погрузчика (22%);
- погрузчик сбивает или травмирует пешехода (20%);
- водитель или служащий склада получает повреждения при работе с погрузчиком (16%);
- падение водителя из кабины или со ступенек погрузчика (9%).

Пятью наиболее серьезными причинами, которые привели к несчастным случаям, были: некомпетентность водителей в вопросах эксплуатации погрузчиков (568 нарушений); отсутствие надлежащего обучения и оценки квалификации каждого водителя (399); несвоевременная передача получивших повреждения или имеющих неполадки погрузчиков на техобслуживание (350); не-

своевременность обеспечения переподготовки и оценки водителей (251); отсутствие проведения осмотра погрузчиков перед началом эксплуатации (242).

Перечень нарушений показывает, какие проблемы в первую очередь надо решать руководителям отделов обслуживания техники, чтобы избежать несчастных случаев при погрузочно-транспортных операциях, и что должно быть главным приоритетом для любого распределительного терминала или склада.

Складское рабочее помещение должно быть хорошо освещенным и проветриваемым. Но многие склады расположены в подвальных и полуподвальных помещениях, в которых нет окон (а значит, естественный свет либо отсутствует, либо его недостаточно), температура часто пониженная, а воздух чересчур влажный. Следует сказать, что подобные условия (слабая освещенность и низкая температура) иногда поддерживаются преднамеренно, поскольку они должны соблюдаться при хранении товаров некоторых категорий. Это означает, что условия в рабочей зоне на многих складах не соответствуют санитарно-гигиеническим нормам труда в таких помещениях и являются вредными для здоровья работников. В этом случае заведующий складом обязан в первую очередь обеспечить работников средствами индивидуальной защиты.

Наиболее распространенным нарушением трудовой дисциплины можно считать присутствие на складе посторонних. Категорически запрещено их появление в местах, где производятся разгрузочно-погрузочные работы, к которым допускаются исключительно работники, прошедшие инструктаж и специальное обучение. За нарушение этого правила руководитель должен быть оштрафован. Накажут его и в том случае, если работник почему-либо выполняет чужие обязанности, например если учетчик временно работает с подъемником. И конечно же, на складе не должны работать подростки, не достигшие 18-летнего возраста.

Несчастные случаи с участием пешеходов могут произойти в любое время, пока погрузчик движется. Обычно пешеходы получают травмы вблизи зон интенсивного движения машин (возле столовых и выходов из здания), в случаях когда отсутствуют физические барьеры, окружающие области работы погрузчика. Часто это происходит и на

поворотах трассы, особенно если водитель едет быстро, игнорируя ограничения скорости, и не видит людей, выходящих из-за стеллажных конструкций, штабелей или других препятствий. Грузы надо перемещать лишь на такой высоте, как этого требует уровень рампы или стеллажного яруса. При движении водитель должен всегда максимально уменьшить высоту мачты. Стабильность машины особенно важна при движении под уклон или на подъемах трассы, потому что от крутизны уклона зависит равновесие движущегося транспортного средства. При въезде на подъем с грузом необходимо поставить рычаг на первую скорость, а при движении под уклон – на последнюю.

Обратимся к зарубежному опыту. Менеджер национального центра обучения операторов погрузчиков Toyota Material Handling U.S.A Пэт Хюбель считает, что главной причиной несчастных случаев при обращении с погрузчиком является недостаток надлежащего обучения.

Что должна включать в себя эффективная программа обучения водителя погрузчика, чтобы обеспечить максимальную безопасность на складе? Эксперты предлагают внести правила и инструкции OSHA, основные операционные принципы безопасности при обращении с техникой, затрагивающие вопросы ее надежности и стабильности, особенности функциональных возможностей погрузчиков и рабочего оборудования (это должно быть главным приоритетом для любого владельца парка) и связанные с этим ограничения действий при наличии посторонних предметов, препятствий или людей в зоне ПРТС работ, особенности питания и технологии зарядки батарей, а также методики проведения ежедневного осмотра машин. Эффективное обучение может потребовать изучения правил действия и при внешних обстоятельствах, и при возникновении ситуаций, не учтенных в существующих нормативах.

Такой опыт реализован в компании APL Logistics (APLL), которая является крупным 3PL-провайдером. «Программа обучения APLL акцентирует особое внимание на тех поведенческих ситуациях, которые не охвачены существующими инструкциями, но имели место быть на практике», – говорит

Дикси Брок (Dicsi Brock), менеджер компании по складской безопасности. Например, в курсе обучения, который проводит APLL, особое внимание слушателей акцентируют на том, что все части тела водителя не должны выступать из кабины, чтобы избежать травмирования или заземления стеллажными конструкциями при крутых поворотах погрузчика или в узких проездах. Это требование нельзя зафиксировать в каких бы то ни было регулирующих нормативах, но когда вы анализируете несчастные случаи, то можете обнаружить, что такие ситуации довольно часто приводят к несчастным случаям.

Существует достаточно много возможностей для того, чтобы узнать о безопасности погрузчиков больше, в частности, из информационных Интернет-ресурсов. Однако результат прочтения этой статьи будет положительным, если каждый, кто хочет встать на путь повышения безопасности работ на собственном складе, усвоит три основных правила. Итак, прежде всего надо иметь на складе водителей погрузчиков и контролирующих их работу сотрудников. Во-вторых, надо убедиться, что все водители обращают должное внимание на стабильность движущегося транспортного средства («треугольник стабильности»). Наконец, следует убедиться в том, что все водители особенно тщательно следят за действиями и местонахождением пешеходов в зоне работы погрузчика, а все пешеходы не менее внимательно наблюдают за действиями техники, быстро реагируя на команды и сигналы, которые подают им водители!

Разработка обширных программ охраны труда может потребовать значительного времени и сил, но эти усилия не пропадут даром: последствия отсутствия культуры техники безопасности на складе могут быть очень серьезными, гораздо больше, чем потеря заказов и клиентов. Забота о безопасности труда тесно связана с решением производственных задач. К тому же она естественным образом включается в процесс развития корпоративной культуры и формирует образ бизнеса «с человеческим лицом». Система мер по охране труда может рассматриваться в том числе как эффективный инструмент повышения производительности труда.

Список литературы

1. Журнал «Склады и техника». – 2014. – № 9.
2. Приказ Минтруда РФ от 17 сентября 2014 г. № 642н «Об утверждении Правил по охране труда при погрузочно-разгрузочных работах и размещении грузов.
3. Постановление Минтруда РФ от 20 марта 1998 г. № 16 «Об утверждении межотраслевых Правил по охране труда при погрузочно-разгрузочных работах и размещении грузов (ПОТ РМ-007-98)».
4. ТИ Р М-001-2000 - ТИ Р М-016-2000 Типовые инструкции по охране труда при проведении погрузочно-разгрузочных работ и размещении грузов (рабочих, выполняющих погрузочно-разгрузочные и складские работы.
5. ГОСТ Р ИСО 11228-1-2009 Система стандартов безопасности труда. Эргономика. Ручная обработка грузов. Поднятие и переноска. Общие требования.
6. Волгин В. В. Логистика приемки и отгрузки товаров : практич. пособие. – 3-е изд. – М. : Дашков и К°, 2011. – 457 с.
7. Иванов Ф. Ф. Транспортно-логистическая система Республики Беларусь (формирование и развитие) / под науч. ред. С. А. Пелиха. – Минск : Право и экономика, 2011. – 159 с.
8. Науменко М. А. Система оценки эффективности функционирования транспортно-логистического центра / М. А. Науменко, Т. В. Коновалова // Транспорт: наука, техника, управление. – 2012. – № 3. – С. 62-65.
9. Пелих С. А. Формирование региональных и отраслевых логистических систем (теория, методология, практика) / С. А. Пелих, Ф. Ф. Иванов, М. В. Городко ; под науч. ред. С. А. Пелиха. – Минск : Право и экономика, 2011. – 322 с.
10. Прокофьева Т. А. Проблемы формирования транспортно-логистических кластеров в регионах Российской Федерации / Т. А. Прокофьева, В. В. Клименко // Вестник транспорта. – 2012. – № 3. – С. 2-12.
11. Транспортно-логистические системы нового поколения: современный подход к управлению жизненным циклом наукоемкой продукции выдвинул новые требования к процессу инноваций в транспортно-логистических системах / Л. Б. Миротин и др. // Вестник транспорта. – 2011. – № 4. – С. 19-25. – (Логистика).
12. Тиверовский В. И. Инновации в логистике за рубежом // Вестник транспорта. – 2011. – № 10. – С. 33-38. – (Логистика).
13. Тиверовский В. И. Инновации на транспорте и в логистике: зарубежный опыт // Транспорт: наука, техника, управление. – 2011. – № 4. – С. 32-37.
14. Левкин Г. Г. Концепция логистики на предприятии [Электронный ресурс] // Логистика сегодня. – 2014. – № 2. – С. 100-110. – Документ Adobe Acrobat. – 130 КБ. – Лит. в конце ст. – Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
15. Канке А. Логистика складского хозяйства // Маркетинг. – 2014. – № 1. – С. 97-107.
16. Мищенко А. В. Управление проектами в логистике: развитие и перспективы [Электронный ресурс] / А. В. Мищенко, П. С. Кошелев // Логистика сегодня. – 2014. – № 4. – С. 210-224. – Документ Adobe Acrobat. – Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
17. Транспортная логистика: организация перевозки грузов [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальности «Назем. трансп.-технол. средства» / А. М. Афонин, В. Е. Афонина, А. М. Петрова и др. – М. : ФОРУМ. – Документ HTML, 2014. – 366 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=426961>
18. Елисеев С. Ю. Оптимальное размещение грузовых терминалов в системе организации транспортных грузопотоков [Электронный ресурс] / С. Ю. Елисеев, С. Г. Волкова // Логистика сегодня. – 2015. – № 2. – С. 66-72. – Документ Adobe Acrobat. – 140 КБ. – Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
19. Мищенко А. В. Оптимизация управления работами проекта в логистике в условиях неопределенности [Электронный ресурс]. Ч. 1 / А. В. Мищенко, П. С. Кошелев // Логистика сегодня. – 2015. – № 2. – С. 80-87. – Документ Adobe Acrobat. – 150 КБ. – Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
20. Пономарев А. С. Специфика охраны логистических парков и складов // Логистика и упр. цепями поставок. – 2015. – № 1. – С. 80-84.

O. V. Marshanskaya*

**Marshanskaya Olga, PhD in Technical science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf-oitd@tolgas.ru*

E. V. Silaeva*

**Silaeva Elena, PhD in Technical science, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf-oitd@tolgas.ru*

HEALTHCARE AND SAFETY IN LOGISTICS

Keywords: safety, logistics, storage, handling, industrial accidents.

The article considers the issues of healthcare and safety at terminals and warehouses of logistics companies. The work features the analysis of the sources and causes of accidents, as well as the ways to reduce injuries. The authors considered and analyzed domestic and international experience in the development and creation of evaluation systems of the safety of vehicles, taking into account the existing regulations and target programs of road safety improvement. Algorithmization features of the processes of vehicle safety are described. New methodology is proposed for the construction of integrated information and logistics system of intellectual safety assessment of the internal environment of vehicles. There is the list of issues to be considered when organizing security of warehouses, giving an idea on the level of basic knowledge, which an expert on labor safety must possess. The problems to approach first were identified for the heads of equipment maintenance departments, to avoid accidents during loading and transportation. Recommendations are given to personnel on the proper handling of the warehouse equipment, as preventive measures, aimed at promoting labor safety in logistics enterprises. The article deals with the issues of logistics planning, regarding ecology and investing in environmental protection during the construction of new plants.

© Маршанская О. В., Силаева Е. В., 2015

УДК 657.4:691

В. И. Осипов*

**Осипов Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
vios.ds@vmail.ru*

ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРОИЗВОДСТВЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Ключевые слова: строительные материалы, управленческий учет, центры ответственности, затраты, нормативный учет, контроль.

Определена роль производства строительных материалов в развитии строительной отрасли. Установлена роль управленческого учета в улучшении контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта. Исследовано влияние организационно-технических особенностей предприятий, производящих строительные материалы, на построение в них управленческого учета. На основе изучения отечественной и зарубежной методики управленческого учета намечены направления его совершенствования на современном этапе. Обоснована необходимость ведения управленческого учета по центрам ответственности. Предложен порядок формирования центров ответственности на предприятиях по производству строительных материалов и организации учета их деятельности. Особое внимание уделено усилению роли управленческого учета в повышении эффективности расхода ресурсов. Проанализирована структура себестоимости продукции в производстве строительных материалов, и выявлено преобладание в ней прямых материальных затрат. Даны рекомендации по улучшению их учета и контроля. Пристальное внимание в связи с этим уделено внедрению в данном производстве системы нормативного учета затрат. Разработана методика выявления и оперативного учета отклонений от норм расхода материалов, потребляемых путем смешения (в смеси). В процессе исследования установлено, что производство строительных материалов является крупным потребителем топливно-энергетических ресурсов. Поэтому с целью обеспечения их наиболее рационального использования рекомендована методика их нормативного учета, предполагающая отражение расхода топлива и энергии на технологические цели не только по отдельным агрегатам, но и в разрезе центров ответственности, а также носителей затрат (изделия, детали). Позитивное влияние на решение указанного вопроса окажет повышение оперативности учета потребления топливно-энергетических ресурсов, чему будет способствовать применение в действующей практике предложенной в статье формы сменного рапорта о потреблении топлива и энергии на технологические цели.

Уровень развития производства строительных материалов является залогом успешного функционирования строительной отрасли и высокого качества производимой ею продукции, что во многом определяет общее состояние российской экономики. Следовательно, улучшение деятельности предприятий по производству строительных материалов, изделий и конструкций, несмотря на то, что их удельный вес в обрабатывающей промышленности составляет 5%, выступает одним из важнейших условий роста и повышения эффективности экономики страны в целом. Доля промышленности строительных материалов в общем объеме промышленного производства в среднем соответствует ее уровню в экономически развитых

странах мира. Однако в связи с бурным развитием строительной отрасли в России производство строительных материалов имеет большие перспективы для дальнейшего наращивания выпуска продукции.

Для решения данного вопроса особое значение имеет развитие управленческого учета. Выбор направлений его совершенствования зависит от организационно-технических особенностей производства строительных материалов и информационных запросов субъекта управления конкретным предприятием. Наиболее пристальное внимание при решении этой проблемы следует уделить интеграции новейших разработок в области информационного обеспечения управления производством и современных программ обработ-

ки данных, а также адаптации зарубежных учетных систем на предприятиях исследуемой отрасли обрабатывающей промышленности.

Основными организационно-техническими особенностями производства строительных материалов, наиболее влияющими на построение управленческого учета, являются:

- наличие четко выраженных технологических процессов производства, по каждому из которых должен быть организован обособленный учет выпуска продукции и затрат на ее производство;

- четко выраженная взаимосвязь технологических процессов при изготовлении отдельных видов строительных материалов, предполагающая организацию их движения по технологическим стадиям производственного цикла;

- широкий ассортимент и разнообразие назначения производимых строительных материалов, выступающих в качестве объектов калькулирования и сортового учета выпуска готовой продукции;

- высокий удельный вес в себестоимости продукции материалов, электрической и тепловой энергии, обуславливающий организацию учета их расхода по стадиям производства и объектам калькулирования;

- непрерывность и небольшая продолжительность производственного цикла, обуславливающая стабильность либо отсутствие незавершенного производства, что значительно упрощает учет выпуска готовой продукции и движения полуфабрикатов собственного изготовления;

- потребление большинства исходных материалов посредством их смешения и использование в результате этого для выявления отклонений от норм метода технических расчетов;

- преобладание сдельной формы оплаты труда производственных рабочих, вызывающей необходимость организации учета выработки.

Надлежащая ориентация на указанные выше организационно-технические особенности исследуемого производства будет способствовать максимально полному достижению целей управленческого учета и, соответственно, улучшению информационного обеспечения собственников и руководителей предприятия. Высокий уровень развития управленческого учета позволит оптимизи-

ровать расход производственных ресурсов, значительно повысить сохранность имущества коммерческой организации и эффективность результатов ее работы. В связи с этим большинство авторов работ, посвященных управленческому учету, видят в нем важнейшую составную часть управления предприятием, призванную обеспечить надлежащий контроль, планирование и регулирование деятельности хозяйствующего субъекта [6, 8, 11, 13 и др.].

Следует отметить, что исследованию проблем совершенствования управленческого учета на предприятиях по производству строительных материалов в нашей стране должного внимания не уделяется. Имеющиеся публикации по данному вопросу определяют лишь общее направление их решения. Поэтому для поиска путей совершенствования управленческого учета на предприятиях исследуемой отрасли промышленности предстоит еще многое сделать. При этом пристальное внимание следует уделить использованию передового опыта российских предприятий и экономически развитых стран мира.

Особую роль в решении указанных выше проблем играет организация учета и контроля по центрам ответственности, которые в производстве строительных материалов целесообразно подразделять в зависимости от полномочий и направлений деятельности руководителей хозяйствующего субъекта. По данным признакам принято выделять центры затрат, центры продаж, центры прибыли и центры инвестиций (рис. 1).

Центры затрат в производстве строительных материалов формируются таким образом, чтобы они соответствовали конкретным цехам, в которых осуществляется определенная стадия технологического процесса. Каждому из них должны доводиться плановые задания по объему производства и себестоимости продукции, а также нормы материальных и трудовых ресурсов. В дальнейшем с целью контроля эффективности функционирования центра ответственности руководителям участков следует предоставлять сведения об отклонениях фактически достигнутых показателей их работы от плановых заданий и норм затрат. Отклонения должны группироваться в разрезе причин и виновников возникновения отклонений.

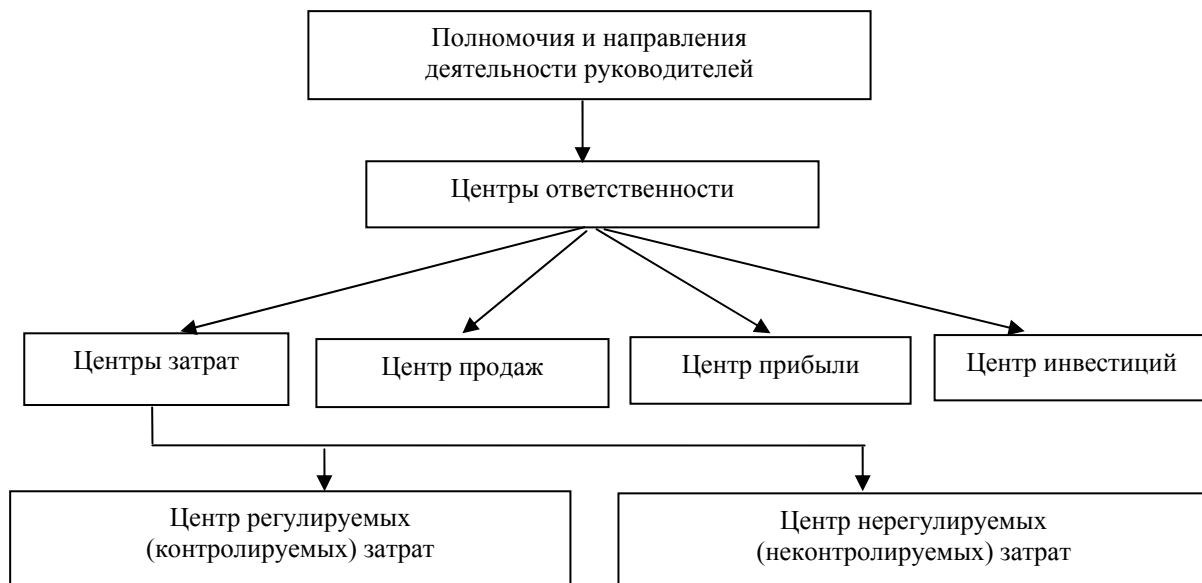


Рис. 1. Порядок выделения центров ответственности

Формирование центров ответственности на предприятиях по производству строительных материалов и организация учета их деятельности осуществляются следующим образом:

- изучение структуры управления предприятием и организационно-технических особенностей производства;
- установление должностных лиц, ответственных за соблюдение технологии изготовления продукции и трудовой дисциплины на определенном участке;
- классификация предполагаемых к выделению центров ответственности;
- разграничение затрат и доходов по проектируемым центрам ответственности;
- определение уровня управления проектируемых центров ответственности и разработка системы взаимодействия между ними;
- выбор состава плановых и учетно-аналитических показателей для каждого центра ответственности;
- выяснение наличия и оценка качества норм и нормативов, определение направлений их совершенствования;
- создание методики планирования, учета и анализа по центрам ответственности, ее утверждение руководителем предприятия;
- разработка форм отчетности по отдельным видам центров ответственности.

Наиболее существенное влияние центры ответственности в производстве строительных материалов оказывают на эффективность расхода ресурсов. Это связано с тем, что главной обязанностью руководителей структур-

ных подразделений, осуществляющих производство продукции, являются контроль и регулирование затрат. В производстве строительных материалов основное внимание они должны уделять обеспечению рационального расходования материальных ресурсов. На долю прямых материальных затрат в данном производстве приходится около 60% себестоимости выпускаемой продукции. При этом сырье и основные материалы занимают здесь 22%, топливо и энергия на технологические цели – 24%, прочие материальные затраты – 14%.

Особое значение для решения указанной выше проблемы имеет внедрение в рассматриваемом производстве системы нормативного учета затрат. Ее главной особенностью и наиболее положительной чертой является раздельное отражение расхода ресурсов по нормам и отклонениям от норм, которое осуществляется с помощью оперативных методов учета. Обособленное отражение затрат по нормам и отклонениям от норм позволяет рассматривать данную систему в качестве уникального средства оперативного контроля эффективности работы предприятия и его структурных подразделений.

В специальной литературе справедливо отмечается, что основу рассматриваемой системы учета затрат составляют нормы расхода ресурсов [2, 4, 5, 10 и др.]. С их помощью устанавливаются параметры потребления ресурсов при выполнении технологических операций в конкретном центре ответственности. Аналогичную функцию нормы затрат

выполняют и в производстве строительных материалов [18]. Для обеспечения их наиболее полного соблюдения нормы затрат должны своевременно доводиться не только до отдельных центров ответственности, но и до каждого исполнителя работ. В последующем с целью оценки эффективности работы руководителей структурных подразделений организуется контроль выполнения норм расхода ресурсов. Он осуществляется путем выявления отклонений от норм затрат и их документального оформления.

Наибольшее внимание в исследуемом производстве следует уделять в силу преобладания в себестоимости продукции контролю прямых материальных затрат. Порядок его ведения зависит от особенностей потребления отдельных видов сырья и материалов в процессе изготовления продукции. При их использовании посредством смешения отклонения от норм рассчитываются путем сопоставления фактического расхода материальных компонентов изделия с их расходом в смеси, предусмотренным действующей технологией его изготовления. Полученные результаты подлежат документальному оформлению. Для этого может быть применен такой документ, как «Расчет отклонений от норм», в котором обязательно необходимо указывать коды центра ответственности, изделия, причин и виновников возникновения отклонений.

В случае применения в производстве сыпучих сырья и материалов, особенно открытого способа хранения, для выявления отклонений от норм целесообразно применять инвентарный метод. Отклонения от норм при его использовании определяются путем сопоставления фактического расхода соответствующего вида материальных ресурсов с нормативным. Фактический расход указанных видов сырья и материалов рассчитывается по формуле:

$$Pф.ij = Он.ij + Пij - Ок.ij,$$

где $Pф.ij$ – фактический расход материала;

$Он.ij$ – остаток материала на начало периода;

$Ок.ij$ – остаток материала на конец периода;

$Пij$ – поступление материала за отчетный период;

I – код материала;

j – код изделия.

Расчет фактического расхода материалов и отклонений от норм может осуществ-

ляться не только по окончании месяца, но и за смену, сутки, декаду.

По прочим видам сырья и материалов отклонения от норм в производстве строительных материалов должны определяться с помощью метода сигнального документирования. Для выявления отклонений от норм и их документального оформления применяются в данном случае требования на замену и сверхлимитный отпуск материала.

В наиболее неудовлетворительном состоянии в производстве строительных материалов находится учет расхода топлива и энергии на технологические цели. Во многом это связано с низким качеством нормирования, плохой постановкой первичного учета, чрезмерно обобщенным отражением потребления указанного вида ресурсов. Негативное влияние на эффективность затрат топлива и энергии оказывают также высокая изношенность оборудования, низкое качество его ремонта, применение устаревших технологий, плохое состояние снабжения цехов основного производства и т. д. Устранение отмеченных недостатков послужит важнейшим условием внедрения на предприятиях по производству строительных материалов системы бережливого производства и, соответственно, улучшения деятельности центров ответственности, потребляющих топливо и энергию на технологические цели.

Рациональный расход топливно-энергетических ресурсов в должной степени может быть обеспечен лишь при условии применения на предприятии нормативного учета затрат. Порядок его ведения во многом зависит от вида расходуемого в производстве топлива и энергии. Так, учет расхода твердого топлива ведется в основном на тех же принципах, что и учет потребления материалов. Отпуск данного вида топлива в производство осуществляется на основе надлежаще оформленной документации. При этом для выявления и учета отклонений от норм используется метод сигнального документирования. Однако могут применяться и другие документы, например «Ведомость отпуска материалов и топлива в производство». Расход топлива в ней указывается на основе взвешивания. Отклонения от норм определяются путем сопоставления фактического расхода с нормативным. В этой ведомости в обязательном порядке указываются коды вида топлива, центра ответственности, уста-

новки потребителя (учетно-контрольная точка), причины и виновника отклонений.

Достаточно широкое применение в промышленности, том числе и в производстве строительных материалов, получили природный газ и мазут. Учет их расхода осуществляется на основе контрольно-измерительных приборов, устанавливаемых на каждый отдельно взятый агрегат. Контрольно-измерительные приборы используются также для учета потребления различных видов энергии. Для документирования расхода указанных видов топливно-энергетических ресурсов используются обычно различного рода журналы, ведомости эксплуатации агрегатов, суточные рапорты, диаграммы самопишущих приборов и т. д. Основным недостатком указанных документов является отсутствие в них в большинстве случаев сведений о продукции, при изготовлении которой потреблены топливо и энергия, что ведет к обезличенному отражению этих затрат, невозможности их поиздельного нормирования и, соответственно, нормативного учета. С целью решения данной проблемы в первичных документах следует предусмотреть наряду с кодами центра ответственности и учетно-контрольной точки, код носителя затрат (изделия). Эти документы долж-

ны быть ориентированы на автоматизированную обработку данных.

Применительно к производству строительных материалов в качестве первичного документа, предназначенного для учета расхода топлива и энергии на технологические цели, целесообразно использовать сменный рапорт, форма которого приведена в табл. 1. Данный документ должен заполняться с применением персонального компьютера операторами агрегатов, потребляющих топливо и энергию.

Путем сопоставления фактического расхода топлива и энергии, содержащегося в приведенном рапорте, с их нормативным расходом рассчитываются отклонения от норм. Расчет ведется в автоматизированном режиме с помощью специальной программы.

В последующем специалисты управленческой бухгалтерии на основе анализа выявленных отклонений присваивают им определенный код причины и виновника их возникновения. Результаты расчета отклонений отражаются в соответствующей ведомости, формируемой за смену по каждому центру ответственности в разрезе учетно-контрольных точек (агрегатов, потребляющих топливо и энергию на технологические цели).

Таблица 1

**Сменный рапорт о потреблении топлива и энергии на технологические цели
№ 40 за март 2015 года**

Дата	Смена	№ цеха	Код центра ответственности	Корреспондирующий счет	Номер статьи калькуляции	
1 02.03.15	2	01 011	02080312	20	04	
Код учетно-контрольной точки	Вид топлива, энергии	Код топлива, энергии	Единица измерения	Потреблено согласно приборам	Код изделия	Изготовлено и изделий, шт.
1 150305	Электрическая энергия	040201	КВт/ч	332	061422	282
И т. д.						

Формирование данной ведомости благодаря наличию в ней оперативных и максимально подробных сведений позволяет проводить качественный контроль процесса потребления топливно-энергетических ресурсов, принимать действенные меры по их экономии. Благодаря этому предприятия, выпускающие строительные материалы, будут

иметь возможность добиться ликвидации непроизводительного расхода топлива и энергии на технологические цели и существенного снижения энергоемкости выпускаемой в них продукции. Все это, в свою очередь, послужит важной предпосылкой внедрения на указанных предприятиях теории бережливого производства.

Список литературы

1. Актуальные проблемы экономики России в инновационном периоде развития : монография. – Саранск : Мордовск. кн. изд-во, 2009. – 160 с.
2. Аврова И. А. Управленческий учет. – М. : Бератор-Пресс, 2003. – 176 с.
3. Безбородова Т. И. Учетно-аналитическое обеспечение экономической деятельности в условиях антикризисного управления : монография. – М. : Изд. дом «Научная библиотека», 2014. – 240 с.
4. Васильева И. Н. Управленческий учет на предприятиях машиностроения при организации нормативно-аналитического метода : монография. – Ст. Оскол : ТНТ, 2008. – 224 с.
5. Гедгафова И. Ю., Шогенцукова З. Х., Нагоев А. Б. Развитие нормативного метода учета затрат в современных условиях // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 11. – С. 1589-1593.
6. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник : пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с.
7. Иванов В. В. Управленческий учет для эффективного менеджмента. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 208 с.
8. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов. – М. : Экономика, 2004. – 618 с.
9. Карр Н. Дж. Блеск и нищета информационных технологий : пер с англ. А. Кириченко. – М. : МД «Секрет фирмы», 2005. – 176 с.
10. Левин В. С. Нормативный учет себестоимости продукции заготовительных цехов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 176 с.
11. Маняева В. А. Методология управленческого учета расходов организации в системе стратегического контроллинга : монография. – М. : ИД «Экономическая газета», 2011. – 284 с.
12. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие управленческих решений : пер. с англ. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 2006. – 408 с.
13. Палий В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). – М. : ИНФРА-М, 2009. – 279 с.
14. Скоун Т. Управленческий учет: Как его использовать для контроля бизнеса : пер с англ. / под ред. Э. Д. Эриашвили. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 1997. – 177 с.
15. Управленческий учет : учеб. пособие (Бакалавриат) / под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Магистр, 2009. – 428 с.
16. Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект : пер с англ. / под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 416 с.
17. Чая В. Т. Перспективы развития управленческого учета / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2007. – № 22. – С. 2-14.
18. Шибилева О. В. Нормирование затрат в системе «Бережливое производство» // *Бухгалтерский учет*. – 2010. – № 5. – С. 115-121.
19. Янковский К. П. Управленческий учет : учеб. пособие для студ., обуч. по спец. «Бух. учет, анализ и аудит». – СПб. : Питер, 2011. – 368 с.
20. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 240 с.

V. I. Osipov*

**Osipov Vladimir, Doctor of Economics, Professor
of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Sarans
vios.ds@vmail.ru*

**FEATURES AND AREAS OF MANAGEMENT ACCOUNTING
IN THE PRODUCTION OF BUILDING MATERIALS**

Keywords: building materials, management accounting, responsibility centers, costs, regulatory accounting, control.

The article determines the role of production of construction materials in the development of building industry and defines the role of management accounting in improving control and regulation of activities of the business entity. The author studied the influence of organizational and technical characteristics of the enterprises, producing building materials, on their system of management accounting. Based on the study of domestic and foreign management accounting techniques, we outlined directions for its improvement at the present stage and proved the necessity of introducing management accounting in responsibility centers. The author proposed the order of formation of responsibility centers in factories, producing construction materials, and the accounting management of their activities. Particular attention is paid to strengthening the role of management accounting to improve the efficiency of resource consumption. The structure of production costs in manufacturing of building materials was analyzed, revealing the prevalence of direct material costs; recommendations are given on how to improve their accounting and control. Special attention in this regard is given to the introduction of the system of regulatory cost accounting in production. Methodology was developed for identifying and operational accounting of deviations in the norms of material consumption in the process of their mixing. The study found that during the production of building materials, big amounts of energy resources are consumed. Therefore, in order to ensure their most efficient use, it is recommended to apply methodology of regulatory accounting to reflect the consumption of fuel and energy for technological purposes, not only for individual units, but also for responsibility centers and for cost objects (products, components). Solving this problem may be helped by the increased speed of accounting of fuel and energy resources, which can be reached through the application in practice of the accounting method of consumption of fuel and energy for technological purposes, proposed in the article.

© Осипов В. И., 2015

УДК 658.8

М. Н. Павленков*

**Павленков Михаил Николаевич, доктор экономических наук, ст. науч. сотрудник
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, г. Нижний Новгород
Kaf-fin-df@yandex.ru*

Т. В. Ухина*

**Ухина Татьяна Васильевна, аспирантка
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, г. Нижний Новгород
karriera@mail.ru*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: планирование сбыта, стратегия, цели, предприятие химического комплекса.

Статья посвящена вопросам совершенствования управления сбытом предприятия химического комплекса. Показано, что для создания эффективной системы управления сбытом необходимо выявить конкурентоспособность продукции, потребность рынка, стратегию и цели предприятия. Выделены стратегические (максимальное использование потенциала предприятия, удовлетворение потребности в продукции потребителей и др.) и тактические (ускорение реализации продукции, снижение издержек сбыта и т. д.) цели сбыта. Определены основные составляющие сбытовой деятельности предприятий (потенциал рынка, потенциал сбыта, прогноз сбыта, квота сбыта и др.).

Рассмотрена взаимосвязь составляющих процесса прогнозирования, и показано, что прогнозирование является важнейшим инструментом планирования деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений (финансовое, производственное, материально-техническое и др.). На основе прогнозного плана разрабатывается текущий план сбыта, который включает объем поставок, план реализации, план отгрузки, ассортиментный план и др. Показано, что контроль и регулирование являются важнейшими функциями, реализация которых позволяет оценить результаты выполнения планов, а также регулировать процессы сбыта с учетом внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятия.

Выявлено, что существующие системы управления сбытом на предприятиях химического комплекса различаются, а это усложняет унификацию технологии планирования и, как следствие, снижает эффективность управления сбытом. Все это требует внедрения новых механизмов управления сбытом промышленных предприятий химического комплекса.

Система управления сбытом продукции – ключевое звено всей деятельности предприятия, так как потребитель либо признает, либо не признает полезной и нужной продукцию предприятия.

Сбыт – это отношения в сфере обмена между субъектами рынка сбыта. При этом субъектами являются поставщики и потребители, а объектом выступают непосредственно продукция, работы, услуги.

Эффективное функционирование сбыта основано на проработанной стратегии предприятия, которая носит долгосрочный характер [3, 5, 7, 9, 10, 11, 12, 14].

Для создания эффективной системы сбыта в первую очередь необходимо:

- исследовать преимущества или недостатки производимой продукции по сравне-

нию с аналогичной продукцией конкурентов, а также оценить возможности по преодолению выявленных недостатков;

- изучить рынок сбыта, а также динамику емкости рынка и объемов продаж;

- проанализировать конкуренцию на рынке и выявить факторы конкурентоспособности.

Эффективность деятельности системы сбыта предприятия непосредственно зависит от выбора стратегии сбыта, которая, в свою очередь, описывает принципиальную модель действий для достижения поставленных целей. Предприятия химического комплекса чаще всего используют стратегию преимущества, ценовую стратегию или их комбинации.

Любая стратегия, выбранная предприятием, направлена на получение прибыли, которую можно получить только за счет продажи продукции, поэтому сбыт является важнейшей функцией предприятия.

Цели развития сбыта соответственно необходимо рассматривать как внутрисистемные цели службы сбыта. Система сбыта, ко-

торая не обладает потенциалом саморазвития, снижает потенциал развития предприятия. Если сбыт не имеет целей развития, то предприятие обречено на исчезновение рынков сбыта.

Цели сбыта распределяют по приоритетам: стратегические, тактические (рис. 1).

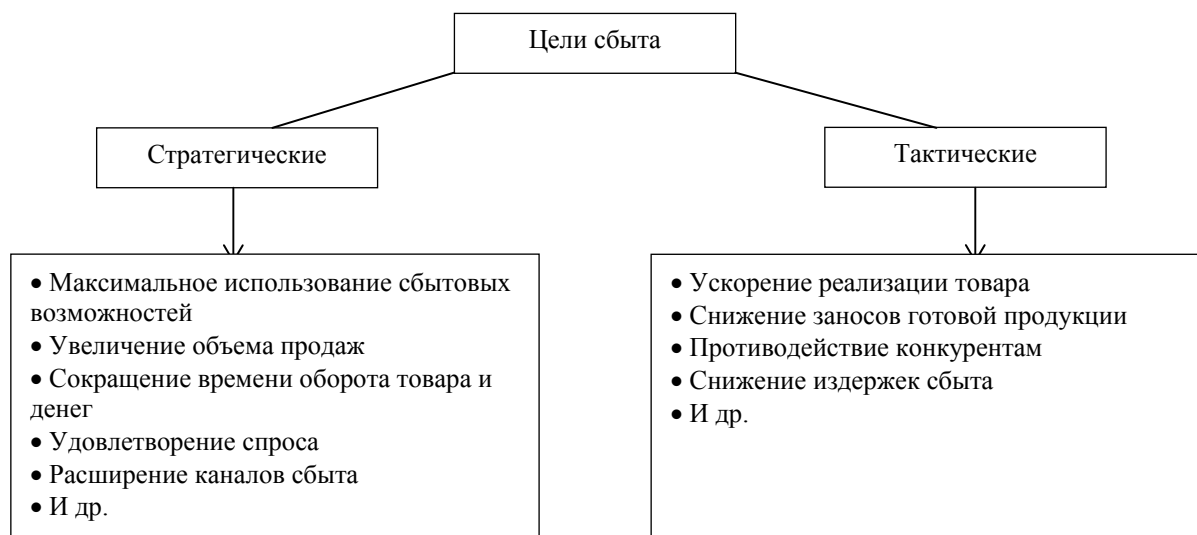


Рис. 1. Цели сбыта

Стратегические цели сбыта выявляются из стратегии:

- максимальное использование сбытовых возможностей предприятия;
- увеличение объема продаж с учетом потребностей рынка и возможностей предприятия;
- уменьшение времени оборота товаров и денег для улучшения финансовой устойчивости фирмы;
- увеличение каналов сбыта для удовлетворения спроса потребителей.

Тактические цели специфичны, так как определяются текущим положением рынка и включают такие цели, как: увеличение реализации выгодного товара, снижение излишнего запаса готовой продукции, перевод сбыта сезонного товара в регулярный, противодействие конкурентам и т. д. Данные цели достигаются без значительных дополнительных ресурсов и без существенных реорганизаций работы сбыта.

Сбытовая деятельность начинается в первую очередь с планирования объема продаж, при этом учитываются важные составляющие: потенциал рынка, потенциал

сбыта, прогноз сбыта, квота сбыта [1, 4, 6, 8, 13, 15, 16].

Рассмотрим данные составляющие:

- потенциал рынка – это максимальное количество продукции, которое реализовано на рынке непосредственно всеми участниками при идеальных условиях;

- потенциал сбыта – это объем продукции, который может реализовать данное предприятие. Для монополиста потенциал продаж теоретически равен потенциалу рынка. Большинство предприятий функционируют в условиях конкуренции, поэтому могут иметь лишь долю совокупного рынка;

- прогноз сбыта – это объем продукции, который может реализовывать предприятие с учетом рыночных ограничений. Полученный предприятием прогноз продаж сопоставляется с возможностями рынка и возможностями продаж;

- квота сбыта – это объем продукции, который может быть реализован на рынке.

Взаимосвязь составляющих процесса прогнозирования представлена на рис. 2.

Прогнозирование сбыта является важнейшим инструментом планирования деятельности как предприятия, так и его под-

разделений. Финансовая служба использует прогноз для планирования денежных потоков, определения инвестиций, составления операционных бюджетов; производственная служба определяет объем производства; служба снабжения планирует потребность в материалах и составление графиков их поставок.

Корректировка прогноза сбыта необходима, если цели не достигнуты. Принятый прогноз сбыта служит основой составления

бюджета деятельности предприятия, а также его подразделений.

Предприятиям необходимо не только оценивать спрос в целом, но и прогнозировать спрос для отдельных территорий, так как продажи продукции не могут быть одинаковы для всех регионов. Такая оценка проса необходима для планирования сбытовых территорий, а также разработки методик выявления потенциальных клиентов.

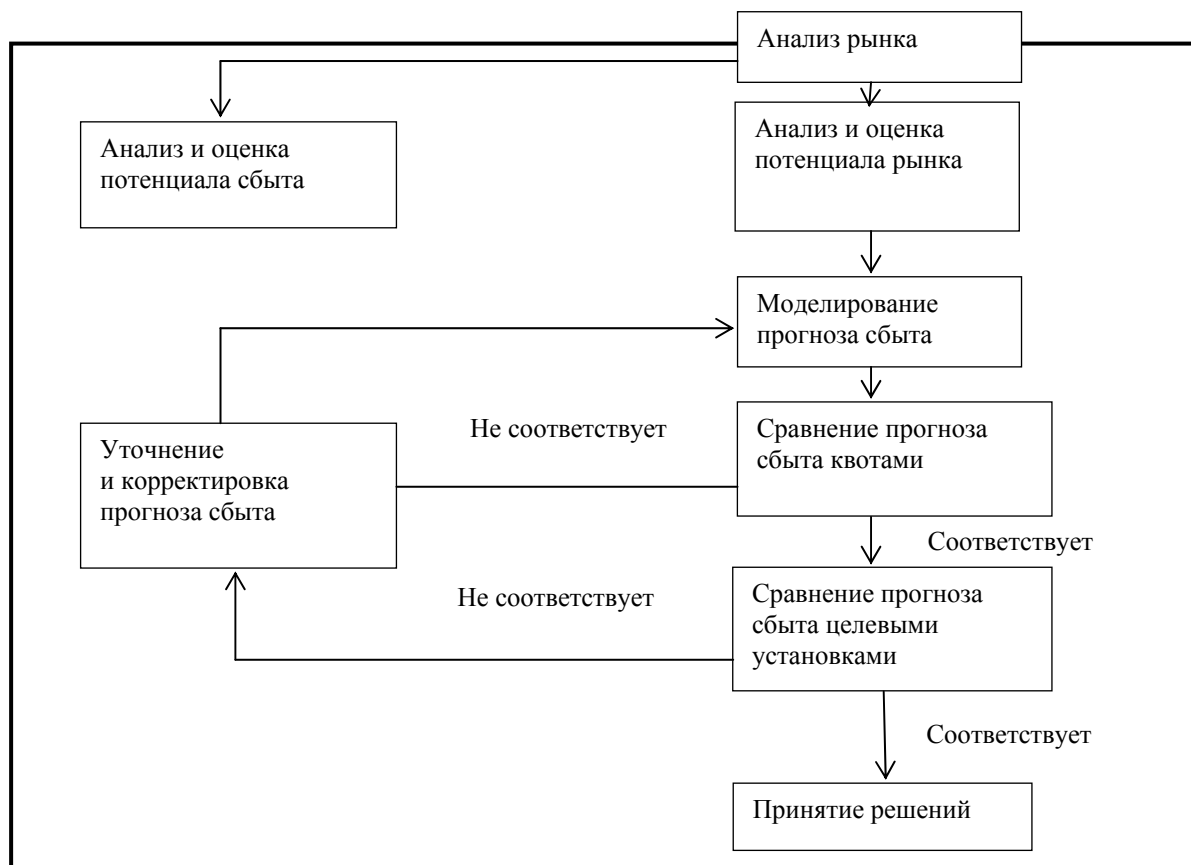


Рис. 2. Взаимосвязь составляющих процесса прогнозирования

Из рис. 2 видно, что первоначально оцениваются факторы внешней среды: конкуренция, экономические, законодательные, политические и другие факторы, в которых функционирует предприятие. Это позволяет собрать необходимую информацию и оценить возможности рынка. Используя возможности рынка – как слабые, так и сильные стороны, – а также преимущества продукции, предприятие оценивает свой потенциал сбыта. После этого, учитывая рыночные ограничения, составляется первоначальный прогноз сбыта, сравнивая его с целями, принимаются соответствующие решения.

Прогноз объемов сбыта непосредственно осуществляется с учетом прогноза емкости рынка. Предприятие должно ориентироваться на долю в общем объеме сбыта всех предприятий отрасли, с которыми оно не конкурирует, на потенциальные возможности сбыта своей продукции с учетом планов конкурентов (если они известны) и планов потребителей. Величина объема сбыта предприятия постоянно является оценкой задания по сбыту продукции, которое предприятие должно выполнять.

Прогноз сбыта необходим для: проведения операций предприятия в краткосрочном

периоде; установления финансовой сметы сбыта; управления запасами и разработки производственных заданий смежным подразделениям; составления бюджета предприятия и планирования прибыли; планирования развития производственных мощностей и потребностей в ресурсах.

Развитие рыночных отношений как прогресс информатизации вызывает необходимость создания новых форм организации управления сбытом. Взаимодействие потребителя и производителя на рынке является важнейшим фактором совершенствования организации работы сбыта. Это обусловливается условиями конкурентной борьбы, которая возникает на рынке, а также образуется перед сбытовыми организациями необходимостью эффективно адаптироваться к меняющимся требованиям внешней среды.

Совершенствование структуры управления сбытом должно требовать обоснования и учитывать социальные, экономические и научно-технические факторы взаимодействия ее с внешней средой, а также взаимодействия подразделений службы с подразделениями предприятия.

На основании перспективного (прогнозного) плана разрабатывается текущий (годовой) план сбыта, который включает целевые, натуральные и стоимостные показатели отдельных продуктов или их групп, рынков, группы потребителей и каналы сбыта на планируемый период и отдельные отрезки времени (квартал, месяц).

Текущий (годовой) план включает планирование таких показателей, как: планирование объемов поставок; планирование плана реализации; составление плана отгрузок; разработка ассортиментного плана [1, 2, 12, 17, 18].

Оперативное планирование сводится непосредственно к уточнению и детализации ранее разработанных планов поставок, к разработке календарных заданий поставок, планированию отгрузки, согласованию с получателями конкретных сроков отгрузки продукции и на этой основе составлению календарных графиков поставок. Оперативная работа включает в себя контроль за ходом поступления продукции на склад, отправкой потребителям, уточнение условий отпуска и отгрузки продукции, обеспечение транспортными средствами и контроль за ходом поставок.

Контроль и регулирование заключаются в следующем:

- оценка результатов сбытовой деятельности;
- контроль за выполнением планов сбыта;
- регулирование с учетом внешних и внутренних факторов;
- оперативный учет сбытовой деятельности.

На заключительной стадии адаптируется схема размещения помещений для склада и потоков транспорта, образуются графики товаров к отгрузке и выполняются поставки продукции потребителя.

Важное значение имеет планирование цен (включая скидки), которое в схеме с планированием отдельных продуктов и продуктовых программ носит стратегический характер. В рамках контрактно-ценовой политики выявляют размеры скидок, условия продаж, регулируют условия для кредитов и для отдельных потребителей.

При создании комплекса мероприятий по распределению продукции имеющиеся каналы сбыта приспособляют к новым целям, а также разрабатываются новые мероприятия [1, 7, 12, 13, 19, 20].

Среди коммуникационных мероприятий можно наметить мероприятия по стимулированию продаж. Оценкой качества мероприятий является уровень реализации планов, который определяется путем сравнения плановых и фактических показателей.

Таким образом, в результате исследования установлено, что существующие системы управления сбытом на промышленных предприятиях химического комплекса различаются, а это усложняет унификацию технологии планирования и, как следствие, снижает эффективность деятельности сбыта. На большинстве предприятий организация и методы планирования имеют определенные недостатки:

- экономическая деятельность подразделений сбыта поставлена в зависимость от производственной деятельности предприятия, что во многом снижает потенциальные возможности предприятия по расширению рынка и увеличению сбыта продукции;
- низкий уровень методической проработанности системы стратегического планирования сбыта продукции, что приводит к слабому использованию современных методов, инструментов и новых информационных технологий, позволяющих разрабатывать аль-

тернативные варианты плана сбыта продукции;

- не внедряются мониторинговые системы, обеспечивающие в первую очередь обратную связь с внешними потребителями продукции, а также эффективную координацию структурных подразделений предприятий в процессе реализации функции по сбыту продукции;

- управление сбытом направленно на достижение текущих целей, что приводит не

только к потере потребителей в перспективе, но и снижению конкурентоспособности предприятия на долгосрочную перспективу;

- совершенствование управления сбытом руководство предприятия не относит к важным стратегическим задачам, а внедрение новых механизмов управления, которые значительно повысят эффективность сбытовой деятельности, тормозится из-за отсутствия высококвалифицированных кадров.

Список литературы

1. Анискин Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг : учебник по специальности «Менеджмент организации». – 2-е изд. – М. : Омега – Л, 2005. – 280 с.
2. Агапцов С., Мордвинцев А., Фомин П., Шаховская Л. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия. – М. : Высшая школа, 2002. – 301 с.
3. Баркан Д. И. Эффективное управление сбытом. – М. : Академия, 2005. – 347 с.
4. Глущенко И. И. Система стратегического управления инновационной деятельностью. – М. : Крылья, 2006. – 356 с.
5. Ефимычев Ю. И. Концептуальные основы стратегии инновационного развития промышленных предприятий в современных условиях. – Н. Новгород : Изд-во ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2010. – 273 с.
6. Ефимычев Ю. И., Трофимов О. В., Ефимычев А. Ю., Шипилов А. Г. Модернизация предприятий промышленности: концепция, стратегии и механизм реализации // Креативная экономика. – 2011. – № 11. – С. 31-36.
7. Каплина С. А. Организация коммерческой деятельности. – М. : Прогресс, 2004. – 447 с.
8. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. – М. : Олимп-бизнес, 2004. – 258 с.
9. Моисеев О. Б. Основы совершенствования управления предприятием. – М. : Лаборатория книги, 2010. – 95 с.
10. Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
11. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика : пер. с англ. – 18-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 1360 с.
12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга : пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
13. Хорват П. М. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 108-113.
14. Хонгрэн Ч., Фостер Дж., Даттар Ш. Управленческий учет. – СПб. : Питер, 2008. – 1008 с.
15. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / У. Чан Ким, Р. Моборн. – М. : Гиппо, 2005. – 272 с.
16. Чернышев М. А. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления / под ред. М. А. Чернышева. – М. : Феникс, 2009. – 512 с.
17. Черняховская Т. Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика. – М. : Высшее образование, 2008. – 533 с.
18. Чертов Г. И. Инновационный менеджмент в России. Вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / под ред. Г. И. Чертова, В. С. Баковецкой. – М. : Наука, 2004. – 880 с.
19. Шкардун В. Д. Методика исследования конкуренции на рынке / В. Д. Шкардун, В. Д. Ахтямов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 4.
20. Юдина Л. Н. Управленческий учет и контроллинг // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1. – С. 81-87.

M. N. Pavlenkov*

**Pavlenkov Mikhail, Doctor of Economics, Senior Researcher
of Nizhny Novgorod State University of N. I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod
Kaf-fin-df@yandex.ru*

T. V. Ukhina*

**Ukhina Tatyana, graduate student
of Nizhny Novgorod State University of N. I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod
karriera@mail.ru*

METHODOLOGICAL ASPECTS OF SALES PLANNING FOR PRODUCTS OF CHEMICAL ENTERPRISES

Keywords: sales planning, strategy, objectives, chemical enterprises.

The article considers improving sales management of chemical enterprises. It is shown that for effective sales management system it is necessary to identify the products' competitiveness, market demand, the company's strategy and goals. The authors identified the strategic (maximum use of the company's potential, meeting the needs of consumers in products and so on) and tactical (acceleration of sales, lower costs of sales and so on) objectives of sales. The main components of marketing activities of enterprises were identified (market potential, sales potential, sales forecasts, sales quota, etc.)

The research studied the interrelation of components of forecasting process, and it was proven that forecasting is an essential tool for planning the activities of the whole enterprise and its structural divisions (financial, manufacturing, logistics and others). Based on the current forecast plan, we develop the marketing plan, which includes the volume of deliveries, sales plan, shipment plan, assortment plan and others. The article proves that control and regulation are important functions, which help to assess the results of plans realization, as well as to regulate the sales process, taking into account the internal and external factors, affecting the enterprise's operation.

It was revealed that the existing sales management systems of chemical enterprises are different, which complicates the standardization of planning technology, and, as a result, reduces the effectiveness of sales management. All this requires the introduction of new mechanisms for sales management of industrial enterprises of the chemical complex.

© Павленков М. Н., Ухина Т. В., 2015

УДК 657

Л. А. Парамонова*

**Парамонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

АРХИТЕКТОНИКА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ОСНОВЕ МСФО

Ключевые слова: учетная политика, МСФО, параллельный учет, трансформация отчетности, методический аспект учетной политики.

Качество учетной политики организации и эффективность ее применения является одной из важнейших проблем современных учетных систем. Особенно остро данная проблема стоит при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности не только по РСБУ, но и в соответствии с МСФО, что и определило тематику и предмет исследования статьи. Целевая направленность работы определяется методологическим обоснованием подхода к формированию учетной политики организации на основе МСФО. Методология и методика исследования основываются на системном подходе к рассматриваемым проблемам, изучении их во взаимосвязи. В зависимости от характера разрабатываемых задач использовались общенаучные приемы и методы, такие как анализ и синтез, моделирование, исторический и логический анализ теоретического и практического материала. Трактовка методологии формирования учетной политики на основе МСФО и механизма ее реализации основана на системном подходе, преемственности этапов подготовки первой финансовой отчетности по МСФО и целевой направленности на запросы конкретных экономических субъектов. Процесс перехода российских хозяйствующих субъектов на представление финансовой отчетности в соответствии с МСФО достаточно сложный и затратный, его оптимизация является приоритетной задачей бухгалтерского аппарата. Перечень основных этапов подготовки первой финансовой отчетности по МСФО должен включать последовательный набор организационных процедур, где определяющим является архитектура учетной политики организации. Результатом исследования является разработка методического подхода по формированию учетной политики на основе МСФО экономическими субъектами различных организационно-правовых форм и отраслевой направленности. С целью оптимизации процесса формирования учетной политики на основе МСФО целесообразно включить в нее организационно-технический раздел аналогичный разделу, представленному в учетной политике по РСБУ, и сформировать методический раздел, отражающий наиболее эффективные способы признания и раскрытия в финансовой отчетности объектов бухгалтерского учета.

Стандарты бухгалтерского учета экономического субъекта регулируют организацию и ведение учетного процесса хозяйствующего субъекта на локальном уровне. Организация обязана в лице своего главного бухгалтера (иного лица, на которого возложено ведение бухгалтерского учета в организации) сформировать, а в лице руководителя утвердить целый ряд документов локального нормотворчества, непосредственно регулирующих бухгалтерский учет в организации. Уровень локального нормотворчества в сфере бухгалтерского учета до сих пор остается достаточно низким. На сегодняшний день практика такова, что многие организации не придают должного значения локальному нормотворчеству в области бухгалтерского учета, не разрабатывая и не ут-

верждая необходимых документов. Особенно остро данная проблема стоит при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности не только по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), но и в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Процесс перехода российских хозяйствующих субъектов на представление финансовой отчетности в соответствии с МСФО достаточно сложный и затратный. Для уменьшения расходов, связанных с переходом компаний на МСФО, Совет по МСФО разработал МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО» (введен в действие на территории РФ Приказом МФ РФ № 160н от 25.11.2011 г.), который является обязательным к применению всеми экономическими субъектами, впер-

вые составляющими финансовую отчетность в формате МСФО [1].

Перечень основных этапов подготовки первой финансовой отчетности по МСФО

должен включать последовательный набор организационных процедур (рис. 1).

Этап	Характеристика организационных процедур
I	Выбор способа формирования финансовой отчетности, определение даты перехода на МСФО и отчетной даты формирования финансовой отчетности
II	Формирование учетной политики
III	Формирование вступительного отчета согласно МСФО, определение статей активов, обязательств
VI	Оценка активов и обязательств
V	Корректировка величины капитала

Рис. 1. Этапы подготовки первой финансовой отчетности по МСФО

Выбор способа формирования финансовой отчетности согласно МСФО осуществляется экономическим субъектом самостоятельно. Подготовка отчетности, соответствующей требованиям МСФО, возможна в результате ведения параллельного учета, трансформации финансовой отчетности либо при полном переходе на МСФО и отказе от РСБУ [2]. Ведение параллельного учета по РСБУ и МСФО – достаточно затратный вариант для российских экономических субъектов, так как все совершаемые факты хозяйственной жизни должны быть отражены дублирующей записью в системе российского финансового учета и в учетной системе, построенной согласно МСФО. При всей затратной составляющей данного способа его преимуществом является обеспечение основополагающей качественной характеристики финансовой отчетности – достоверности и своевременности предоставления отчетов всем заинтересованным пользователям.

Наиболее распространённым способом в современных условиях хозяйствования является трансформация российской финансовой отчетности в отчетность по МСФО. Привлекает данный способ меньшими по сравнению с параллельным учетом затратами на организацию учетных работ. Но при этом данный способ не может обеспечить наличие достоверных показателей, так как при формировании отчетности осуществляется реклассификация основных групп статей отчетности с целью нивелирования отличий в ведении учета и формировании отчетности

по РСБУ и МСФО. При осуществлении трансформационных процедур основой принятия решений зачастую является исключительно профессиональное суждение учетных работников, содержащее большое количество субъективных оценок. Ключевым фактором качества трансформации финансовой отчетности является квалификация, компетентность учетного аппарата в области МСФО, профессиональное мнение которого позволит избежать недостоверности отчетности. Важным является и срок формирования отчетности по МСФО, подготовка которой начинается только после утверждения бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной по РСБУ.

Действующая система правового регулирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ не дает возможности для применения третьего способа формирования финансовой отчетности по МСФО. Все экономические субъекты обязаны формировать бухгалтерскую (финансовую) отчетность согласно РПБУ.

Независимо от избранного способа необходимо определиться с учетной политикой по МСФО и тщательно изучить различия требований двух систем стандартов.

В системе бухгалтерских стандартов организации учетная политика является главным системообразующим элементом, определяющим совокупность способов ведения бухгалтерского учета экономическим субъектом. Российские правила формирования учетной политики определены ПБУ 1/2008

«Учетная политика организации», утвержденными Приказом МФ РФ № 106н от 06.10.2008 г. [3]. В системе МСФО регламентация порядка формирования учетной политики установлена МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие на территории РФ Приказом МФ РФ № 160н от 25.11.2011 г.). Учетная политика согласно МСФО – это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности [1]. Исходя из определений «учетная политика» по РСБУ имеет целевую направленность на организацию и ведение бухгалтерского учета, а МСФО главным определяют подготовку и представление финансовой отчетности, которая является завершающим этапом учетного процесса. Российский и международный учетные стандарты совпадают в требованиях по самостоятельному формированию учетной политики экономическими субъектами, что подтверждает необходимость выбора и последовательного применения способов организации и ведения учета, формирования финансовой отчетности при построении учетной системы организации в соответствии с РСБУ и МСФО [4].

Российские и международные стандарты учета содержат вариативные способы оценки объектов учета, их классификации и отражения фактов хозяйственной жизни в учете, требующие от экономического субъекта выбора наиболее эффективного варианта. Система российских стандартов учета разрабатывается в соответствии с МСФО, что подтверждается наличием сходных и сопоставимых вариантов оценки, отражения в

учете и отчетности объектов бухгалтерского учета. На наш взгляд, важным при формировании учетной политики по МСФО является выбор способа, адаптированного в условиях российской учетной практики организации. Выбор в учетной политике по МСФО способов-аналогов, регламентированных учетной политикой согласно РСБУ, позволяет при параллельном ведении учета соблюдать требование сопоставимости финансовой информации и значительно сократить процедуры корректировки данных финансовой отчетности при их трансформации.

Традиционно учетная политика по РСБУ включает как минимум два аспекта – организационно-технический и методический. В учетной политике согласно МСФО не уделяется должного внимания организационно-техническому аспекту, так как от применяемой формы бухгалтерского учета, первичных документов, регистров бухгалтерского учета зачастую не зависит качество представляемой финансовой отчетности, ее достоверность. В то же время МСФО не запрещает раскрытие организационно-технических элементов осуществления учетного процесса, поэтому присутствие данного раздела в учетной политике по МСФО значительно приблизит его структуру и содержание к стандарту, формируемому по РСБУ, а также позволит косвенно обеспечить качество и прозрачность финансовой отчетности [5]. Основой учетной политики по МСФО является методический аспект, раскрывающий способы отражения, признания и раскрытия в финансовой отчетности объектов бухгалтерского учета. Вариантов формирования методического раздела учетной политики по МСФО может быть несколько (рис. 2).

Построение методического аспекта учетной политики по МСФО			
в соответствии с содержанием и структурой основных форм финансовой отчетности	в соответствии с действующей системой МСФО	в соответствии с основными элементами методического раздела учетной политики	в соответствии с группировкой объектов бухгалтерского учета

Рис. 2. Перечень вариантов формирования методического раздела учетной политики по МСФО

Построение в соответствии с содержанием и структурой основных форм финансовой отчетности предполагает формирование методического раздела, последовательно раскрывая основные показатели отчета о фи-

нансовом положении и отчета о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе.

При структурировании методического раздела в соответствии с действующей системой МСФО, оценивая все вариативные способы, представленные в стандартах, про-

изводится выбор одного из них последовательно от одного стандарта к другому либо группе стандартов, регулирующих учет одного и того же учетного объекта.

Формирование в соответствии с основными элементами методического раздела учетной политики предполагает раскрытие информации о порядке признания в учете объекта, его оценки, классификации, раскрытие информации в финансовой отчетности и т. п.

Структура методического аспекта учетной политики в соответствии с группировкой объектов бухгалтерского учета включает раскрытие информации по активам, обязательствам, капиталу, доходам и расходам экономического субъекта.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования при формировании учетной

политики перед многими экономическими субъектами встает необходимость утверждать два стандарта учетной политики согласно РСБУ и МСФО. С целью оптимизации данного процесса целесообразно включить в учетную политику согласно МСФО организационно-технический раздел аналогичный разделу, представленному в учетной политике по РСБУ, и сформировать методический раздел одним из возможных вариантов. Вариант формирования методического раздела должен отражать наиболее эффективные способы отражения, признания и раскрытия в финансовой отчетности объектов бухгалтерского учета с целью соблюдения требований сопоставимости финансовой информации и значительного сокращения процедур корректировки данных финансовой отчетности при их трансформации.

Список литературы

1. Российская Федерация. Приказы. Приказ «О введении в действие МСФО и разъяснений МСФО на территории РФ» : № 160н (ред. от 02.04.2013 г., с изм. от 21.01.2015 г.) : принят Министерством финансов РФ 25 ноября 2011 г. // Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Сидорова М. И. Модели интеграции различных учетных подсистем в единое информационное пространство // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 30.
3. Российская Федерация. Приказы. Положение по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» ПБУ 1/2008 [Электронный ресурс] : № 106н (ред. от 18.12.2012 г.) : принят Министерством финансов РФ 6 октября 2008 г. // Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Балтазар Э. Первое применение МСФО: подготовка вступительного отчета о финансовом положении на дату перехода на МСФО / Э. Балтазар, М. Бейерсдорф, М. Бонэм // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 11.
5. Черкай А. Д. Типовой план счетов для ведения учета по МСФО и РСБУ // Аудитор. – 2014. – № 9.
6. Алексеева Г. И. Особенности первого применения международных стандартов финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 39.
7. Дмитриева И. М. Учетная политика предприятий в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса // Аудитор. – 2013. – № 12.
8. Дружиловская Т. Ю. Принципы учетной политики и достоверность отчетной информации как ее цель / Т. Ю. Дружиловская, Т. Н. Коршунова, А. А. Ходыров // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 24.
9. Ремизова Е. Ю. МСФО: учет и отчетность. – М. : Омега-Л, 2014. – 137 с.
10. Сахчинская Н. С. Формирование и раскрытие учетной политики организации : монография. – Самара : Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2010. – 276 с.
11. Щадилова С. Н. Особенности учетной политики в системе учета и отчетности в соответствии с МСФО // Все для бухгалтера. – 2014. – № 3.
12. Collins CoBuild Key Words for Accounting. – Изд-во: Collins Cobuild, 2013. – 192 с. : CD-ROM.
13. Dawson S. Stanley Accounting. – Изд-во: Книга по Требованию, 2011. – 308 с.
14. Dyson John R. Accounting for Non-Accounting Students. – Изд-во Prentice Hall, 2010. – 544 с.
15. Dickinson A. Lowes Accounting practice and procedure. – Изд-во «Книга по Требованию», 2011. – 324 с.

16. Madden J. Thomas Accounting practice and auditing. – Изд-во «Книга по Требованию», 2011. – 372 с.
 17. Miner G. Washington Accounting and Business Practice, for Use in All Schools Where Book-keeping Is Taught. – Изд-во «Книга по Требованию», 2011. – 412 с.
 18. Robert J. Freeman Governmental and Nonprofit Accounting. – Изд-во Pearson, 2013. – 784 с.
 19. Unaccompanied Standards as of 1 January 2015. – <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2015/ias08.pdf>
 20. Vernon, Kam Accounting Theory. – Изд-во John Wiley and Sons, Ltd, 2013. – 606 с.
-

L. A. Paramonova*

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

ARCHITECTONICS OF ACCOUNTING POLICIES BASED ON IFRS

Keywords: accounting policies, IFRS, parallel accounting, transformation of reporting, methodological aspects of accounting policy.

The quality of the accounting policy of the organization and efficiency of its use is one of the most important problems of modern accounting systems. This problem is particularly acute in the formation of the accounting (financial) statements, not only according to Russian Accounting Standards, but also according to IFRS, which determined the theme and subject of this article. Target direction of this work is defined by methodological approach to the formation of accounting policy on the basis of IFRS. Methodology and methods of study are based on systematic approach to the issues, considered in their interrelation. Depending on the nature of the studies issues, we used general scientific methods and techniques, such as analysis and synthesis, simulation, historical and logical analysis of theoretical and practical material. Interpretation of the methodology of accounting policy formation on the basis of IFRS and its implementation mechanisms are based on system approach, continuity of the stages of preparation of the first IFRS financial statement, and target addressing of the specific requests of economic subjects. The process of transition of the Russian economic entities to presenting financial statements in accordance with IFRS is rather complicated and expensive; its optimization is a priority for the accounting system. The list of main stages of preparation of the first IFRS financial statement should include a consistent set of organizational procedures, where architectonic of accounting policy is the determining factor. The result of the study is the development of methodological approach to the formation of accounting policies based on IFRS by the economic entities of various organizational and legal forms and sectors. In order to optimize the process of formation of accounting policy based on IFRS, it is appropriate to include in it the organizational and technical section, similar to the section, making part of the accounting policies under RAS, and to form a methodical section, reflecting the most effective ways of recognizing and disclosing in the financial statements of the accounting objects.

© Парамонова Л. А., 2015

УДК 339.372.7

Н. А. Сидорова*

*Сидорова Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Чебоксарский политехнический институт (филиал Московского государственного
машиностроительного университета), г. Чебоксары
si_nat_99@mail.ru

Ю. А. Федоров*

*Федоров Юрий Алексеевич, менеджер
ООО «ТЕХЗДРАВ МТ», г. Чебоксары
fed.you@mail.ru

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТЕХЗДРАВ МТ»

Ключевые слова: стратегический менеджмент, стратегия развития, конкурентоспособность, интернет-маркетинг, выручка, прибыль.

Данная работа представляет собой анализ исследования конкурентоспособности организаций в розничной торговле. Цель работы – выработать рекомендации по перспективным направлениям повышения конкурентоспособности ООО «ТЕХЗДРАВ МТ». Объект исследования – деятельность торговой организации ООО «ТЕХЗДРАВ МТ». Предмет исследования – стратегические направления деятельности организации. Информационной базой исследования послужили научные труды российских и зарубежных специалистов в сфере интернет-маркетинга, специальные материалы по теме работы. В работе использовались следующие методы исследования: наблюдение и анкетирование. Данная работа будет полезна для руководителей компании, менеджеров и маркетологов структурных подразделений предприятия, а также частным предпринимателям. Результатом работы является комплекс мероприятий, который позволит привлечь больше потенциальных покупателей и сократит расходы на дорогую и не всегда эффективную рекламу. Данный комплекс мероприятий можно внедрять на любое торговое предприятие.

Понятие «стратегия» появилось в древнейшие времена и на протяжении всей истории своего существования и развития было теснейшим образом связано с различными сферами и видами деятельности социального общества.

Стратегия фирмы – это общее направление, способ управления, набор правил и принципов, руководствуясь которыми и обеспечивают достижение устойчивых конкурентных позиций и других главных целей фирмы исходя из ее реальных возможностей, определяемых с помощью глубокого анализа прошлых результатов деятельности, внешней среды и сложившихся отношений с конкурентами и поставщиками, а также на основе прогноза их изменения в будущем [1, с. 185].

Определяющими элементами стратегии являются:

- адаптация к внешней среде;
- решение о размещении ресурсов;
- внутренняя координация;
- создание длительных конкурентных преимуществ [4, с. 25].

Три уровня стратегий образуют их иерархическую структуру: корпоративная страте-

гия состоит из ряда деловых и функциональных стратегий. Сравнительная характеристика стратегических решений разного уровня приведена в табл. 1.

Для достижения успеха стратегии должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом. Каждый уровень образует стратегическую среду для следующего уровня, т. е. на стратегический план нижнего уровня накладываются ограничения стратегий более высоких уровней иерархии [4, с. 28].

Важным элементом стратегии развития следует признать изучение позиций и поведения фирм-конкурентов. Оценить значимость конкурентного преимущества фирмы по сравнению с наиболее опасными соперниками и определить их конкурентное поведение можно с помощью анализа конкурентоспособности бизнеса. Следующая задача – выработать стратегию, основанную на реалистической оценке конкурентных сил, и определить средства достижения поставленных целей.

Сравнительная характеристика стратегических решений

Характеристики	Уровни стратегии		
	Корпоративная	Деловая	Функциональная
Тип	Концептуальный	Смешанный	Операционный
Приспособляемость	Низкая	Средняя	Высокая
Связь с текущей деятельностью	Инновационная	Смешанная	Дополняющая
Риск	Значительный	Средний	Низкий
Потенциальная прибыль	Значительная	Средняя	Небольшая
Издержки	Значительные	Средние	Умеренные
Временной период	Длительный	Средний	Короткий
Гибкость	Высокая	Средняя	Низкая
Кооперация	Значительная	Умеренная	Небольшая

Ф. Котлер различает четыре типа конкурентных стратегий. Его типология основана на величине занимаемой доли рынка и включает в себя стратегии «лидера рынка», «претендента» («бросающего вызов»), «последователя» и «обитателя рыночной ниши» [6, с. 379].

Следующим шагом проведем анализ конкурентоспособности торговой организации. ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» зарегистрирован 23 сентября 1992 года. Руководитель – Лукин Виталий Егорович. Регион: Чувашская Республика, г. Чебоксары. Компания ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» зарегистрирована по адресу: 428031, г. Чебоксары, ул. Кадыкова, д. 2, кв. 39. Общество на данный момент расположено по адресу: г. Чебоксары, ул. Энгельса, д. 5, корпус 1.

В настоящее время оптовая торговля не является основной деятельностью компании. В связи с тем, что компания не сумела стать конкурентоспособной в государственных заказах через тендеры, в 2008 году фирма открыла свой первый киоск по адресу: ул. Гладкова, 27, ГУЗ «Республиканская Детская

Клиническая Больница» и в последующем расширила сеть киосков.

Сейчас компания имеет 4 киоска, расположенных в больницах города, и центральный офис на ул. Энгельса, в который они переехали в 2010 году. Основная доля продаж приходится на 4 киоска, офис имеет также роль склада. Учитывая, что по ул. Энгельса проходит грузопоток машин, это оптимальное место для склада и легко можно развезти товары по точкам. В офисе также осуществляется торговая деятельность, но она не основная.

ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» занимается оптовой и розничной торговлей медицинскими товарами и товарами для здоровья и красоты. В 2011 году компания открыла сайт на бесплатном конструкторе uCoz и за счет него также привлекает дополнительных клиентов.

Для более полной характеристики торговой организации ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» необходимо провести анализ основных технико-экономических показателей за 2012–2014 годы (табл. 2).

Таблица 2

Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» с 2012-го по 2014 год, тыс. руб.

Наименование показателей	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменений, %	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г/ 2012 г	2014 г/ 2013 г	2013 г/ 2012 г	2014 г/ 2013 г
Выручка от продаж	2157	1424	882	-733	-542	66	62
Себестоимость продаж	1467	914	544	-553	-370	62	60
Валовая прибыль	690	510	338	-180	-172	74	66
Коммерческие расходы	592	486	310	-106	-176	82	64
Прибыль от продаж	98	42	28	-56	-14	43	67
Рентабельность продаж, %	4,5	4,8	2,0	0,2	-2,8	105	41
Чистая прибыль	69	23	15	-46	-8	33	65
Среднесписочная численность работников	11	11	10	0	-1	100	91
Фонд оплаты труда	996	955	853	-41	-102	96	89

Продолжение табл. 2

Наименование показателей	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменений, %	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г/ 2012 г	2014 г/ 2013 г	2013 г/ 2012 г	2014 г/ 2013 г
Среднегодовая зарплата на 1 работника	90,55	86,82	85,30	-3,73	-1,52	96	98
Среднемесячная зарплата на 1 работника	7,55	7,23	7,11	-0,31	-0,13	96	98
Стоимость оборотных средств	2210	2189	2157	-21	-32	99	99
Коэффициент оборачиваемости, оборот	0,98	0,40	0,66	-0,57	0,26	41	164
Продолжительность 1 оборота, дни	368,8	893,5	545,3	524,62	-348,16	242	61
Стоимость основных средств	18	7	2	-11	-5	39	29
Дебиторская задолженность	996	1095	1171	99	76	110	107
Кредиторская задолженность	784	771	665	-13	-106	98	86

По данным табл. 1, выручка от продаж с 2012-го по 2014 год упала на 1275 тыс. руб., это связано с тем, что с 2011 года компания попала в кризис из-за неграмотного распределения денег между оптовой и розничной торговлей. Это также отразилось на показателях «Себестоимость продаж». Темп роста всех четырех показателей в районе 60-70%. Наблюдается отрицательная динамика роста прибыли от продаж.

С 2013-го по 2014 год произошел отрицательный рост прибыли предприятия (67%), упала себестоимость продаж (60%) и коммерческие расходы (66%).

Рентабельность отражает экономическую эффективность деятельности предприятия. С 2011-го по 2013 год рентабельность продаж увеличилась на 5%. В 2014 году наблюдается тенденция падения рентабельности (41%). Аналогичная ситуация наблюдается с чистой прибылью предприятия.

На предприятии наблюдается стабильная численность работающих, основную долю составляют продавцы киосков. В 2014 году штат сократился до 10 человек. С 2012-го по 2014 год фонд оплаты труда сократился с 996 до 853 тыс. руб.

С 2012-го по 2014 г. видна тенденция снижения оборотных средств на 21 в 2013 году и 32 тысячи в 2014 году рублей. Коэффициент оборачиваемости показывает деловую активность предприятия. В 2013 году он упал на -0,57 и поднялся только на 0,26. Что повлияло на продолжительность 1 оборота, в который в 2013 году увеличился на 524,62 дня и составил свыше 2 лет, что говорит о том, что предприятие более года возвращало свои оборотные средства, но в 2014 году сократился на 348,16 дня, что свидетельствует о плавном выходе из кризиса предприятия.

В 2013 году дебиторская задолженность увеличилась на 10%, а в 2014 году – на 7%.

Кредиторская задолженность на предприятии сократилась на 119 тыс. руб. и составила 665 тыс. руб. в 2014 году.

Ключевые факторы успеха (КФУ) – это элементы, обеспечивающие успех компании, другими словами, все, что способствует повышению прибыли. Все компании в отрасли должны уделять КФУ самое пристальное внимание, ведь от них зависят финансовое будущее и конкурентоспособность компании.

Факторы успеха из перечня КФУ, характерные для отрасли торговли:

1. КФУ, основанные на производстве:
 - географическое месторасположение (ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» расположено по адресу ул. Энгельса 5/1, организация расположена рядом с грузо- и пассажиропотоком);
 - опыт работы в отрасли;
 - развитый товарный ассортимент;
 - низкий уровень издержек за счет малого размера компании.
2. КФУ, основанные на маркетинге:
 - товары разной ценовой категории (от экономкласса до люкс-класса);
 - гибкая ценовая политика;
 - развитый сервис (собственный сайт с каталогом товаров, оперативная работа продавцов киосков).
3. КФУ, основанные на организации и управлении:
 - команда профессионалов;
 - эффективная система мотивации;
 - желание развивать организацию.
4. Прочие КФУ:
 - известный бренд;
 - имидж, репутация.

Одним из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе состояние компании, является SWOT-анализ. SWOT-анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным

этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов.

На основе произведенного анализа (табл. 3) строятся матрицы возможностей и угроз. Они являются продолжением SWOT-анализа и инструментом стратегического управления. С их помощью устанавливаются приоритеты

решения управленческих задач. При этом следует иметь в виду, что различные возможности и угрозы могут осуществляться с различной степенью вероятности. Они могут быть высоко-, средне- и низко вероятны, а также они могут оказывать различное по степени воздействие на состояние организации.

Таблица 3

Матрица SWOT-анализа для ООО «ТЕХЗДРАВ МТ»

	S (сильные)	W (слабые)
	1. Постоянная потребность города в медицинских материалах и оборудовании. 2. Высокое качество продукции. 3. Развитые партнерские отношения с поставщиками. 4. Хорошая деловая репутация предприятия. 5. Широкий спектр услуг и продукции. 6. Бесплатная реклама в Интернете и сайт	I. Недостаточная клиентская база. II. Не сформированный имидж предприятия. III. Неэффективность организации рыночного сегмента. IV. Текучесть кадров. V. Недостаточно высокая заработная плата
О (возможности) а) расширение рынка сбыта; б) развитие системы мотивации; в) расширение ассортимента товаров и услуг; г) расширение связей фирм, сотрудничающих с компанией; д) увеличение коэффициента обслуживания рыночного сегмента; е) увеличение эффективности рекламы; ж) повышение эффективности обслуживания клиентов	S → O а → 1,3,4,5 б → 1,3 в → 1,2,3 г → 1,3,4 д → 2,3,4,5 е → 2,4,5,6 ж → 1,2,3,4,5	W ← O а ← I, II, III б ← I, IV, V в ← I, II, III, IV г ← II, III д → II, III, IV е → II, III ж → III, IV, V
Т (угрозы) А. Снижение конкурентных позиций. Б. Открытие новых фирм-конкурентов. В. Неплатежеспособность заказчиков. Г. Снижение качества. Д. Смена собственника	S ← T А ← 1,2,4,6 Б ← 3,4,5,6 В ← 3,5 Г ← 1,4 Д ← 1,2,3,4,6	W → T А → I, II, V Б → I, II, III В → I, III Г → IV, V Д → I, II, III, IV, V

В процессе анализа были выявлены следующие возможности и обоснованы их вероятность и степень влияния (табл. 4):

в) расширение ассортимента товаров и услуг – сильное влияние, вероятность осуще-

ствления высокая. Данная возможность будет оказывать сильное влияние, так как богатство выбора товаров и услуг дает большое преимущество перед конкурентами;

Таблица 4

Матрица «возможностей» ООО «ТЕХЗДРАВ МТ»

Степень вероятности угроз	Влияние на организацию		
	Сильное	Умеренное	Слабое
Высокая	в, е		
Средняя	а, г, д	б, ж	
Низкая			

е) расширение охвата целевой аудитории – сильное влияние, вероятность осуществления высокая. Данное действие благотворно скажется на финансовом результате предприятия;

а) расширение рынка сбыта – сильное влияние, вероятность осуществления средняя. Расширение рынка сбыта позволит увеличить прибыль компании;

г) расширение фирм, сотрудничающих с компанией, – сильное влияние, вероятность осуществления высокая. Данная возможность имеет зависимость от расширения ассортимента товаров и услуг;

д) увеличение коэффициента обслуживания рыночного сегмента – сильное влияние, вероятность осуществления средняя. Повышение этого показателя позволит более глубоко проникнуть к потенциальным клиентам и сделать их постоянными;

б) развитие системы мотивации – умеренное влияние, вероятность осуществления средняя;

ж) повышение эффективности обслуживания клиентов – умеренное влияние, вероятность осуществления средняя. Можно расширить перечень услуг (товар под заказ и т. д.), и это позволит увеличить прибыль предприятия.

В процессе анализа были выявлены следующие угрозы и обоснована их вероятность и степень влияния (табл. 5):

А. Снижение конкурентных позиций – высокая степень вероятности проявления, среднее влияние на организацию. Это объ-

ясняется тем, что данное предприятие достаточно давно работает на рынке и имеет разностороннюю группу медицинских товаров, охватывающих разные сегменты.

Б. Открытие новых фирм-конкурентов – высокая степень вероятности проявления, среднее влияние на организацию. Среднее влияние проявляется за счет постоянных клиентов компании. Новые фирмы могут отобрать часть сегмента покупателей предприятия.

В. Неплатежеспособность заказчиков – средняя степень вероятности проявления, критическое влияние на организацию. Полностью работая на оптовый рынок с больницами, компания перенесла кризис 3 года назад, сейчас основная масса – розничные покупатели, следовательно, из-за этого вероятность угрозы снизилась

Г. Снижение качества – средняя степень вероятности проявления, критическое влияние на организацию. Компания ничего не производит, а только закупает. Наличие некачественного товара может привести к оттоку клиентов.

Д. Смена собственника – низкая степень вероятности проявления, среднее влияние на организацию. Низкая степень вероятности обусловлена тем, что предприятие так и осталось малым в течение 10 лет и оно не привлекательно для инвесторов. Конкурент данной организации ОАО «Медтехника» сменил собственника, и в результате она свернула розничную деятельность

Таблица 5

Матрица «угроз» ООО «ТЕХЗДРАВ МТ»

Степень вероятности	Влияние на организацию			
	недопустимое	критическое	среднее	«лишь испуг»
Высокая			А,Б	
Средняя		В,Г		
Низкая			Д	

Любая организация находится в конкурентной среде. Она должна иметь представление о конкурентах и о своем месте в конкурентной среде и возможности изменения конкурентных позиций. Чаще всего под конкурентами понимают организации, существующие на исследуемом рынке и предлагающие потребителям этого рынка аналогичные товары, работы, услуги. Это конкуренты на рынке продаж. Конкурентами предприятия ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» с этой точки зрения являются:

- ОАО «Медтехника» (А)
- ООО «Техника здоровья» (Б)
- ООО «Доброта.ру» (В)

Для проведения исследования была сформирована экспертная группа. В качестве экспертной группы для оценки конкурентоспособности предприятия выступили директор и менеджеры ООО «ТЕХЗДРАВ МТ», директор ООО «Здоровье» и доцент кафедры «Менеджмент» ЧПИ (ф) МГМУ. Оценка производилась с помощью анкеты (табл. 6).

Оценка конкурентоспособности ООО «ТЕХЗДРАВ МТ»

Факторы конкурентоспособности	К весом.	Исслед. орг-ция	Конкуренты			Уровень конк-сти по факторам, %	Уровень конк-сти с учетом К знач.
			А	Б	В		
1. Месторасположение	0,15	9	8	10	8	90	0,135
2. Уровень цен	0,1	10	8	9	10	100	0,1
3. Политика ценообразования	0,1	9	9	9	9	100	0,1
4. Поставщики	0,05	9	9	9	10	90	0,045
5. Качество товара	0,15	9	10	9	9	90	0,135
6. Реклама	0,1	9	10	10	9	90	0,09
7. Опыт работы	0,05	10	10	9	8	100	0,05
8. Репутация	0,15	9	10	9	8	90	0,135
9. Товарный ассортимент	0,15	9	9	8	10	90	0,135
Итого	1						0,925

Как видно из приведенных данных, компания ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» вполне конкурентоспособна, но не использует все свои возможности. Конкурентоспособность компании обеспечивают опыт работы и уровень доступных цен для населения. Компании необходимо усилить ряд позиций. В частности, слабой стороной является местонахождение офиса и некоторых киосков. Для того чтобы преодолеть этот недостаток, необходимо выйти в Новочебоксарск и занять торговые точки в специализированных центрах.

ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» является конкурентоспособным предприятием, поскольку уровень конкурентоспособности превышает 75%. Но она может усилить свои позиции на рынке путем правильного выбора стратегии развития. Из расчетов видно, что явным преимуществом обладают факторы «Качество товара» и «Репутация» (коэффициент весомости 0,15). Также большое влияние оказывают такие факторы, как «Товарный ассортимент» и «Месторасположение». Добившись улучшений в этих факторах, можно повысить и уровень конкурентоспособности. Сейчас компания стремится расширить ассортимент.

В ходе проведенного анализа было выявлено, что ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» конкурентоспособно, но упускает свои возможности. Преимуществом компании является наличие опыта работы на рынке медицинских товаров и доступности цен населению, также расположение киосков в больницах с высокой посещаемостью. Основные недостатки компании – частично неправильное месторасположение, низкая зарплата и текучесть кадров.

Существуют следующие возможности для повышения конкурентоспособности организации: продвижение сайта в Интернете как основного инструмента рекламы, расширение ассортимента товаров и услуг, а также расширение сети киосков, формирование постоянной клиентской базы и увеличение числа постоянных клиентов.

Данной организации рекомендуется применить стратегию роста, опираясь на маркетинговую стратегию. В плане конкурентных стратегий организации в целом и торговому павильону можно порекомендовать стратегию «последователя», а в киосках при больницах необходимо применить стратегию «обитателя рыночной ниши».

На основе выявленных сильных и слабых сторон организации, её внешних и внутренних угроз можно выбрать наиболее эффективные и приемлемые в настоящее время стратегии развития.

В киосках товарный ассортимент складывается в основном от специализации больницы, и поэтому данный ассортимент почти стабилен, вследствие чего некоторые киоски достигли своего максимума по выручке. Еще подрывает ситуацию наличие конкурентов, которые копируют ассортимент и цены. Не всем точкам удается занимать монополистическую позицию.

Дмитрий Колодник и Денис Подольский описали методы увеличения прибыли торгового предприятия в книге «Розничный магазин. Как удвоить продажи». В целях повышения конкурентоспособности предприятия и опираясь на их методы, рекомендуется провести следующие действия:

1. Продавать больше товаров каждому клиенту. Данную стратегию можно реализо-

вать, если продавцы будут переориентировать клиента на более дорогой товар. Также можно предлагать сопутствующий товар, самый простой способ – предложить клиенту что-то в довесок и также размещать такие товары рядом друг с другом. На базе этого можно еще и продавать товары наборами.

2. Превращать как можно больше потенциальных клиентов в реальные. Одна из серьезных проблем, которая существует во многих розничных магазинах, – это отношение торгового персонала к клиентам. Оставить незабываемое впечатление о компании – значит, дать клиенту больше, чем он ожидал. Продавец играет самую важную роль в конвертации. С продавцами нужно постоянно работать, обучать, заставлять их изучать специальные инструкции и скрипты.

3. Делать больше повторных продаж. Создать постоянную клиентскую базу. Собирать их можно через проведение различных мероприятий, например «День магнитотерапии» по пятницам, где будут рассказывать о лечении магнитами, где люди будут заполнять анкеты. В этой анкете клиенту необходимо заполнить графы: Ф. И. О., дата рождения, телефон, e-mail, адрес. Чем больше контактов клиента удастся собрать, тем проще будет снова привести его в магазин.

Далее вся информация должна заноситься в Excel на первом этапе.

Адрес электронной почты и номер телефона клиента ставятся в автоматическую рассылку, и ему периодически приходит информация о наших новинках и акциях. Конечно же, клиент может в любой момент отписаться от рассылки, если по какой-то причине он не хочет получать от нас сообщения [9].

Маркетинг сегодняшнего дня – это интернет-маркетинг. Он лишен недостатков традиционной рекламы и при этом обладает дополнительными достоинствами, которые делают его очень эффективным [11].

С целью привлечения потенциальных клиентов и превращения в реальные необходимо применять интернет-маркетинговую систему, которая позволит малым и средним организациям выйти из замкнутого круга проблем. Преимущество данного типа продвижения – это низкие затраты или их отсутствие на применяемые интернет-ресурсы. Таким образом, на начальном этапе компания, внедрив ее, изначально не будет в убытке. Полученная прибыль от ее внедрения может использоваться предприятием для дальнейшего развития в этом направлении. Модель интернет-маркетинговой системы выглядит следующим образом (рис. 1).

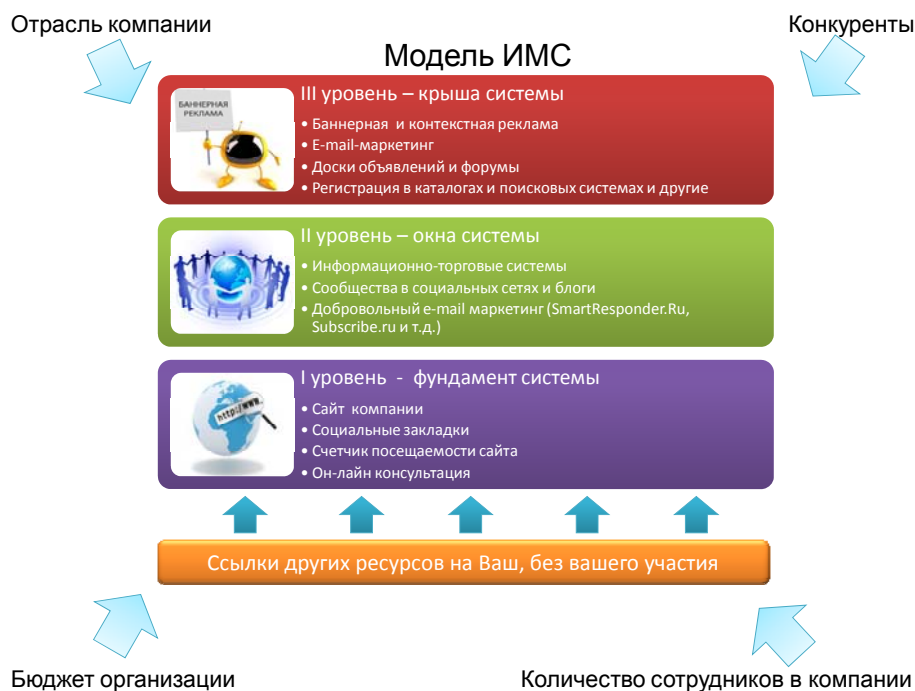


Рис. 1. Модель интернет-маркетинговой системы с факторами влияния

Опираясь эту систему, необходимо выполнить следующие мероприятия:

1. Внедрить лестницу узнавания сайта (табл. 7). Этот прием предложил в 2012 году

Бен Хант в своей книге «Конверсия сайта. Превращаем посетителей в покупателей» [10]. Этот прием позволит завоевать широкий сегмент рынка. Но это возможно лишь при создании целевых страниц, структура которых должна вести посетителей вверх по лестнице узнавания либо к выполнению одной из целей сайта (обмен контактами, звонок клиента или заказ через корзину сайта).

Продвижение товара в Интернете дает огромное преимущество благодаря множественности. Используя данную лестницу, можно продвигать товар для людей на любом уровне осведомленности в одно и то же время. Но данная лестница не будет работать,

если целевая страница не будет: привлекать внимание посетителей, удерживать их внимание и призывать к действию.

2. Зарегистрировать компанию в социальных сетях, где находится ее целевая аудитория. Для компании желательно, чтобы она открыла несколько таких сообществ, потому что не все потенциальные потребители сидят в одной из социальных сетей. Обсуждение товара или компании в социальной сети может оказаться его лучшей рекламой. Чтоб покупатели о нас заговорили и заговорили в позитивном ключе, нужно самим начать этот разговор.

Таблица 7

Лестница узнавания сайта

Степень	Задача ступени	Возможные страницы на сайте
0 (Нет проблем)	Создать ощущения необходимости и привлечение посетителей на следующую ступень	Отдельная страница и реклама в СМИ и Интернете
1 (Есть проблема)	Рассказать о том, что решение существует, и, возможно, представить ваше решение	Статьи
2 (Есть решение)	Рассказать о существующих решениях и плавно представить ваши предложения как вариант рассмотрения	Статьи, Домашняя страница
3 (Ваше решение)	Обращение к нуждам людей, которые либо знают о ваших услугах, либо ищут услуги вроде ваших	Домашняя страница, Страница об услуге или товаре
4 (Преимущества)	Убедить потенциальных клиентов в том, что ваше предложение подходит	Страница об услуге или товаре
5 (Уверенность)	Завершение сделки, проведение продажи, обмен контактами или связь клиента с вами	Контакты, Корзина покупателя

Компания зарегистрировала группу в социальной сети «ВКонтакте». Также планирует выйти в социальную сеть «Одноклассники» и привлечь целевую аудиторию под эгидой «Учимся жить без лекарств».

3. На базе информационно-торговой системы tiu.ru открыть интернет-магазин, проработать технологию работы интернет-магазина, что повысит эффект охвата клиентской базы. И впоследствии охватить всю Чувашскую Республику.

4. Создать книгу по магнитотерапии. Установить форму на сайте, где люди будут заполнять форму своими контактами и взамен получать ценную информацию или скидку. Таким образом, клиент автоматически попадает под рассылку. И каждый день или с периодичностью ему на e-mail приходят письма с вашими предложениями. Конечно, клиент должен иметь возможность отказаться от рассылки, если она ему не интересна. Если писать интересную информацию, то через 5-7 «касаний» потенциальный клиент будет доверять вам и станет реальным.

5. Запустить с небольшим бюджетом контекстную рекламу на самые ходовые товары. Реклама рассчитана на контакт с пользователями, которые явно выразили интерес к рекламируемому предмету.

6. Рассылать письма с предложениями к потенциальным клиентам на определенные типы товаров (например, аптечки). При умелом использовании и рациональном подходе к данному механизму e-mail-маркетинг может стать мощным и весьма эффективным средством продвижения товаров в Интернете.

7. Рекламирывать популярные товары компании на бесплатных досках объявлений. Это позволит без дополнительных затрат привлечь компании дополнительных клиентов и увеличить прибыль.

В Интернете эффективно использовать несколько инструментов по продвижению организации сразу, потому что здесь действует закон синергии.

Таким образом, в ходе анализа были выявлены основные направления повышения конкурентоспособности ООО «ТЕХЗДРАВ

МТ» и предложены соответствующие мероприятия. Выявленные стратегии развития компании должны способствовать укреплению позиций предприятия на рынке и повышению его конкурентоспособности, опираясь на его сильные стороны и нейтрализуя слабые.

С целью привлечения потенциальных клиентов и превращения в реальных необходимо применять интернет-маркетинговую систему, которая позволит малым и средним

организациям выйти из замкнутого круга проблем. Преимущество данного типа продвижения – это низкие затраты или их отсутствие применяемых интернет-ресурсов. Таким образом, на начальном этапе компания, внедрив ее, изначально не будет в убытке. Полученная прибыль от ее внедрения может использоваться предприятием для дальнейшего развития в этом направлении.

Список литературы

1. Парахина В. Н. Стратегический менеджмент : учебник / В. Н. Парахина, Л. С. Максименко, С. В. Панасенко. – 5-е изд., пер. и доп. – М. : КноРус, 2011. – 496 с.
2. Фомичев А. Н. Стратегический менеджмент : учебник для вузов. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2011. – 468 с.
3. Зубкова А. Г. Стратегический менеджмент: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образ. / А. Г. Зубкова, Д. Э. Мусаева. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Изд. центр «Академия», 2011. – 240 с.
4. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 288 с. – (Высшее образование).
5. Стратегический менеджмент : учебник для вузов. – 3-е изд. / под ред. А. Петрова. – СПб. : Питер, 2012. – 400 с. : ил.
6. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок : пер. с англ. / под ред. В. Б. Колчанова. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – 720 с. : ил. – (Серия «Классика МВА»).
7. Экономика предприятия (фирмы) : учебник / под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. – 3-е изд., пер. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 604 с.
8. Чалдаева Л. А. Экономика предприятия : учебник. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : ЮРАЙТ, 2011. – 348 с.
9. Колодник Д. Розничный магазин: как удвоить продажи. – СПб. : Питер, 2012. – 160 с.
10. Хант Б. Конверсия сайта. Превращаем посетителей в покупателей. – СПб. : Питер, 2012. – 288 с.
11. Бурдак И. Корпоративный сайт как инструмент увеличения продаж // Рекламные технологии. – 2008. – № 2. – С. 38-40
12. Веб-брендинг: зачем выстраивать доверие к бренду в веб-среде // PR в России. – 2008. – № 2. – С. 9.
13. Гуров Ф. Обмен словами: что нужно знать об интернет-трансляции новостей и информерах // PR в России. – 2007. – № 12. – С. 24-25.
14. Копасовская Н. Г. Малобюджетная реклама в условиях кризиса: возможности сети Интернет // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 4. – С. 131-133.
15. Ляхорская Т. Интернетизация: Чем маркетинг в сети привлекательнее ATL-рекламы и как правильно им пользоваться // PR в России. – 2007. – № 8. – С. 20-21.
16. Объект не найден: Довольны ли пользователи вашим сайтом? Подумайте еще раз // PR в России. – 2008. – № 3. – С. 22.
17. Райт Д. О чем шумят блоги: узнайте, что говорят о вашей компании и ваших товарах в блогосфере // PR в России. – 2007. – № 12. – С. 24-25.
18. SEO-маркетинг // PR в России. – 2007. – № 11. – С. 21-25.
19. Группа ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» в социальной сети «ВКонтакте» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: vk.com/tehzdrazv – (Дата обращения: 20.05.2015).
20. Сайт ООО «ТЕХЗДРАВ МТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: техздрав.рф – (Дата обращения: 20.05.2015).

N. A. Sidorova*

**Sidorova Natalya, PhD in Economics, Associate Professor
of Cheboksary Polytechnic Institute (branch of the Moscow State Engineering University),
Cheboksary*

si_nat_99@mail.ru

Yu. A. Fedorov*

**Fedorov Yury, Manager
of LLC «TEHZDRAV MT», Cheboksary*

fed.you@mail.ru

ANALYSIS OF TRADING COMPANY'S COMPETITIVENESS BY EXAMPLE OF LLC «TEHZDRAV MT»

*Keywords: strategic management, development strategy, competitiveness, internet marketing,
revenue, profit.*

The article presents the analysis of competitiveness of retail trade organizations. The purpose of this research is to make recommendations on future directions of increasing competitiveness of LLC «TEHZDRAV MT». The object of study is the activity of Trade Organization LLC «TEHZDRAV MT». Subject of research is the strategic direction of the organization. The study is based on scientific works of Russian and foreign specialists in the field of Internet marketing, and other special materials on the subject of work. We used the following methods: observation and questioning. This research will be useful for executives, managers and marketing specialists of structural divisions of the enterprise, as well as for private entrepreneurs. The result of work is the complex of activities, aimed at attracting more potential buyers and reduction of costs for advertisement, which is expensive and not always effective. This set of measures can be implemented at any commercial enterprise.

© Судорова Н. А., Федоров Ю. А., 2015

УДК 65

А. В. Фрезе***Фрезе Артем Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти***СТОИМОСТЬ – ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ***Ключевые слова: стоимость, фактор производства, полезность, цена.*

Стоимость – основа управления предприятием. Различают понятие стоимости в узком и широком смысле. В первом случае обычно имеют в виду объяснение меновых стоимостей, во втором случае стоимость представляет собой особую формы отношений между экономическими контрагентами по поводу приобретения некоторых выгод. В настоящее время существуют две фундаментальные экономические теории, основанные на монистическом подходе к определению стоимости: теория трудовой стоимости и теория предельной полезности и, соответственно, два теоретических объекта, к которым они относятся, – стоимость и предельная полезность. В анализе теории трудовой стоимости «вершиной», как правило, признается классическое изложение Маркса, в исследовании теории предельной полезности – критика теории трудовой стоимости О. Бем-Баверка, концепция У. Ст. Джевонса. Основным достижением теории стоимости К. Маркса считается его учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре. Выделение двух сторон труда позволило определить ту качественно-однородную и по этой причине количественно-соизмеримую основу, которая определяет стоимость любого товара. В концепции О. Бем-Баверка описывается рынок некоего блага, на котором действуют покупатели и продавцы со своими субъективными оценками этого блага. Соответственно, субъективная ценность покупателя называется ценой спроса (этого покупателя), а субъективная ценность продавца – ценой предложения. Основным методологическим подходом в теории А. Маршалла выступает метод частичного равновесия, то есть исследование равновесия спроса и предложения на рынке данного блага в отдельности. В российской экономической науке проблематика стоимости была представлена различными направлениями. Ведущим, конечно, была трудовая концепция стоимости в духе К. Маркса. Однако были попытки как развития самого трудового подхода, так и синтеза затратной и полезностной теорий. В обсуждении этой проблемы принимали участие такие видные экономисты, как П. Струве, М. И. Туган-Барановский, А. А. Исаев, В. Я. Железнов и др.

Стоимость представляет собой одно из самых универсальных экономических понятий и в то же самое время, пожалуй, самое неоднозначное. Следует различать теорию стоимости в узком и широком смысле. В первом случае обычно имеют в виду объяснение меновых стоимостей, цен и их соотношений, возникающих на рынке. Именно трактовка стоимости в подобном духе выступает в качестве фундаментальной категории экономической теории. Немаловажным «пороком» понятия стоимости как категории сферы товарообмена является то, что она не учитывает влияния побочных эффектов хозяйственной деятельности, различий в оценках событий ближайших и отдаленных во времени, действительных и мнимых ценностей [1]. Поэтому допускаются более широкие толкования стоимости, например как особой формы отношений между экономическими контрагентами по поводу приобрете-

ния некоторых выгод или же оценки фактически получаемых в данный момент выгод от обладания или пользования данным благом или его услугами. В связи с этим возникает понятие стоимости не только по отношению к товару, но и к доходу и возможностям его использования. Стоимость становится категорией не только производства или потребления, что характерно соответственно для классической (марксовой в том числе) и маржиналистской теорий, но также обмена и распределения.

На протяжении всей истории развития рыночных отношений проблематика стоимости была актуальной. В экономической науке сформировались различные концепции стоимости, как правило, акцентирующие внимание на одном или ограниченном количестве ее источников.

Первоначально категория стоимости рассматривалась в рамках концепций справед-

ливого обмена, обеспечивающего эквивалентность. Пожалуй, первым, кто «открыл» экономику и теорию стоимости для общества, стал *Аристотель*. «Никто [из последующих авторов] не проникал так глубоко в материальную организацию жизни человека» [2]. Теории цен, соответствующей современному пониманию, Аристотель, безусловно, не создал, но его взгляд на проблему эквивалентного обмена интересен и по сей день.

Пропорция обмена, с точки зрения Аристотеля, призвана поддерживать отношения в обществе: «умения людей различного статуса должны обмениваться по норме, пропорциональной статусу каждого... иначе бы взаимность нарушилась и сообщество не сохранилось».

Основные положения Аристотеля состоят в следующем:

- наличие взаимной потребности у тех, кто обменивается;
- то, что подлежит обмену, должно быть в какой-то мере равно и иметь общую меру;
- общей мерой при обмене является потребность товаропроизводителей (продавцов) в том, чего у них нет;
- обмен справедлив, если соотношение сторон отражает соотношение их работ;
- обмен представляет собой форму участия человека в общинной жизни, которая без справедливых обменов невозможна [3].

До сих пор размежевание экономических учений в плане развития теории стоимости связывают нередко с представлениями Аристотеля. Признание соотношения работ в качестве критерия справедливости в обмене явилось основанием развития так называемых затратных концепций, то есть теории издержек производства и трудовой теории стоимости. Различные теории, базирующиеся на тезисе Аристотеля о потребности как общей мере обмена, связывают стоимость с полезностью благ. Однако прямую связь между этими концепциями и представлениями Аристотеля проводить не следует, поскольку каждая из них имеет смысл и значение в определенных исторических и институциональных условиях.

В настоящее время существуют две фундаментальные экономические теории, основанные на монистическом подходе к определению стоимости, – теория трудовой стоимости и теория предельной полезности и, соответственно, два теоретических объекта, к которым они относятся, – стоимость и

предельная полезность. В анализе теории трудовой стоимости «вершиной», как правило, признается классическое изложение Маркса, в исследовании теории предельной полезности – критика теории трудовой стоимости О. Бем-Баверка, концепция У. Ст. Джевонса. В связи с этими направлениями возникает и терминологическая проблема. Английское «value», немецкое «wert», французское «valeur», польское «wartość», чешское «hodnota» могут быть переведены на русский язык и как «стоимость», и как «ценность». При этом «ценность» включает в себе определенную значимость, достоинство, оценку со стороны определенного субъекта.

Как правило, стоимость представлялась объективной основой цены товаров и связывалась с затратами на их производство, а ценность преимущественно рассматривалась как субъективная оценка, имеющая отношение к сфере удовлетворения потребностей. В результате в русской экономической литературе термин «стоимость» стал использоваться при характеристике затратных теорий стоимости, а термин «ценность» – концепций маржиналистов и неоклассиков.

В рамках *классической политической экономии*, говоря о трудовой теории стоимости, прежде всего следует иметь в виду утверждение о труде как источнике богатства. Первым в ряду экономистов, утверждавших значимость производства в качестве хозяйственного благополучия нации, был У. Петти: «Труд – отец и активный принцип богатства, Земля – его мать» [4].

Хотя исходной проблемой в самой известной работе А. Смита было выявление сущности и факторов богатства, основным объектом изучения и центральным понятием классической политической экономии стала меновая стоимость. Ведь «простой продукт» становится богатством только тогда, когда он пригоден к обмену, то есть обладает меновой стоимостью.

Многие историки экономической мысли видят в теории стоимости Смита дуализм и непоследовательность. В одном месте он определяет стоимость затратами труда, связанными с производством товара; в другом – трудом, который можно купить на данный товар, но также для развитого общества он утверждал, что стоимость определяется вкладом всех участников производства – работника, капиталиста и землевладельца.

Результатом подобной неоднозначности в трактовке стоимости и цены стало формирование в рамках классической политэкономии двух направлений: трудовой теории стоимости Д. Риккардо и теории факторов производства Ж.-Б. Сэя.

Основные положения концепции Д. Риккардо состоят в следующем [5]:

- «подавляющее большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом»;

- «стоимость товара ... зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства»;

- труд, создающий стоимость, включает «не только труд, применяемый непосредственно ... но и труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду»;

- естественная цена покрывает не только издержки капитала, но и среднюю норму прибыли, его доход.

Включение затрат капитала в стоимость Риккардо считал необходимым в случае так называемых трудновоспроизводимых товаров, стоимость же легковоспроизводимых товаров определяется исключительно трудом.

В отличие от Д. Риккардо Ж.-Б. Сэй [6, 7] стал разрабатывать другую традицию трактовки ценности, заложенную А. Смитом, – теорию факторов производства. Сэй первым из классиков четко и однозначно сформулировал идею о том, что ценность товара равна сумме заработной платы, прибыли и ренты, т. е. сумме доходов владельцев производственных факторов, используемых при изготовлении данного товара. При этом, по Сэю, каждый фактор производства участвует в процессе производства, оказывая свою услугу, а следовательно, вносит свой вклад в создание стоимости товаров. Величина такого вклада определяется на рынке конкретного товара. Размер заработной платы характеризует вклад труда, размер процента – вклад капитала, размер земельной ренты – вклад земли. Предпринимательская прибыль сводится Сэем к заработной плате высококвалифицированного труда, связанного с организацией производственной деятельности, т. е. эффективным комбинированием других факторов производства. Этому виду труда – труду предпринимателя – французский экономист придавал особое значение. Именно предприниматели обеспечивают предложение готовых товаров и предъявляют спрос на

факторы производства, тем самым давая занятость рабочей силе. Через них также осуществляется распределение богатства.

Исследованиями в области теории стоимости занимался также Т. Мальтус [8]. Как и Сэй, Мальтус стал развивать «нетрудовой» вариант смитовской теории стоимости. Стоимость товара определяется не только затратами «живого труда», но и прочими издержками производства, к которым он отнес «овеществленный труд», т. е. затраты, связанные с использованием средств производства (капитальных благ), а также прибыль на вложенный капитал.

Основным достижением теории стоимости *К. Маркса* [8, 9] считается его учение о двойственном характере труда, воплощенного в товаре. Выделение двух сторон труда позволило определить ту качественно-однородную и по этой причине количественно-соизмеримую основу, которая определяет стоимость любого товара [10].

Раскрывая суть противоречия товарного производства, а следовательно, товара и труда, Маркс обращается к двум значимым факторам: общественному разделению труда и частному характеру присвоения. Первое определяет существование разрозненных производителей, на свой страх и риск производящих различные товары. Однако «чтобы данные вещи могли относиться друг к другу как товары, товаровладельцы должны относиться друг к другу как... частные собственники» [11]. Именно общественное разделение труда и частная собственность на средства производства обуславливают двойственный характер труда и двойственную природу товара. Частная собственность разобщает людей, но общественное разделение труда определяет наличие всесторонней связи между разрозненными производителями, так как они создают продукты не для собственного потребления, а для продажи и удовлетворения потребностей других людей. В результате труд носит как частный, так и общественный характер, который проявляется только в процессе обмена, а в процессе производства оказывается скрытым. Противоречие частного и общественного характера труда может находить проявление в различных диспропорциях, например в перепроизводстве товара по сравнению со спросом на него, в колебаниях рыночных цен.

Определение стоимости связано с выявлением двойственного характера труда,

имеющего абстрактную и конкретную стороны. Конкретным труд является как в случае производства для удовлетворения собственных потребностей производителя, так и при товарном производстве. А вот абстрактный труд может проявляться только окольно, посредством товарообмена. Затраты абстрактного труда – это расходование «... человеческой рабочей силы в физиологическом смысле...». Стоимость – это и есть воплощенный в товаре абстрактный труд, на основе которого формируется и цена товара. Однако денежная цена товара необязательно должна быть равна его стоимости, так как последняя представляет собой лишь превращенную форму стоимости, «центр тяготения» цены, т. е. величина, к которой цена товара «стремится».

К. Менгер пытался создать стройную и всеобъемлющую систему категорий экономики, однако в основном ему удалась теория благ и их ценности [13]. В определении благ Менгер подчеркивает важность познания человеком их полезных свойств. Экономическое благо – это прежде всего редкое благо. Но эта редкость не абсолютная: экономическим благо является, если планируемая надобность в нем превышает количество этого блага, которое, как считает индивид, ему будет доступно.

Полезность блага для данного индивида и его относительная редкость являются необходимыми условиями для обретения благом ценности. Субъективная ценность – это значение, которое имеет для индивида данное благо. Чрезвычайно важно то, что ценность не является объективным свойством вещи. Ценность – это суждение индивида о благо. Поэтому одно и то же благо может обладать разной ценностью для разных индивидов.

Субъективная ценность блага определяется полезностью последней единицы потребляемого блага [14]. К. Менгер иллюстрирует этот тезис на условном примере с десятью разными благами с помощью таблицы, которая в современных учебниках носит его имя. Римские цифры в таблице иллюстрируют конкретные виды благ (чем меньше цифра, тем большую значимость для индивида имеет данное благо), а арабские цифры – числовое значение полезности, которая приносит индивиду конкретная единица блага. Именно это значение и определяет субъективную ценность блага. Анализ таблицы по-

казывает, что субъективная ценность зависит не только от того, насколько в принципе важно для индивида данное благо, но и от количества единиц этого блага, которые имеются в распоряжении индивида. Таким образом, в теории К. Менгера ценность (пусть и неявно) дана через идею убывающей предельной полезности блага.

Многие теоретические аспекты, только намеченные К. Менгером, были развиты его учеником **О. фон Бем-Баверком** [15], известным, помимо всего прочего, своей жесткой критикой теории К. Маркса.

Если К. Менгер больше интересовался определением субъективной ценности блага, то О. фон Бем-Баверк – определением «рыночной» ценности или цены. В концепции Бем-Баверка описывается рынок некоего блага, на котором действуют покупатели и продавцы со своими субъективными оценками этого блага. Соответственно, субъективная ценность покупателя называется ценой спроса (этого покупателя), а субъективная ценность продавца – ценой предложения. В процессе торга устанавливается равновесная рыночная цена, при которой число покупателей, чьи индивидуальные цены спроса выше этой цены, совпадает с числом продавцов, чьи индивидуальные цены предложения ниже этой цены.

По мнению О. фон Бем-Баверка, невозможно точно определить значение равновесной рыночной цены, можно лишь выявить границы диапазона ее колебаний. Эти границы лимитированы двумя факторами [16]:

- а) субъективной ценностью «предельной пары сверху»;
- б) субъективной ценностью «предельной пары снизу».

Предельная пара сверху – это слабейший из вступивших в сделку покупателей и сильнейший из ушедших с рынка продавцов. Предельная пара снизу – это сильнейший из ушедших с рынка покупателей и слабейший из вступивших в сделку продавцов. Именно их оценки и формируют границы указанного диапазона.

В отличие от К. Менгера О. фон Бем-Баверк интересовался тем, как рассчитывать общую (а не только предельную) полезность блага. Согласно его точке зрения, общая полезность блага вычисляется как сумма его отдельных единиц. Эта концепция называется «аддитивной» (от англ. to add – добавлять, суммировать).

Бем-Баверк распространил специфический подход и на теорию капитала. Так, стоимость капитальных благ в долгосрочном периоде полностью вменяется первичным факторам, то есть земле и труду, а следовательно, должна быть включена в заработную плату и ренту. Тогда существование процента объясняется особыми причинами. Во-первых, тем, что субъекты склонны рассчитывать в будущем на меньшую ограниченность ресурсов, чем в настоящем («оптимизм»). Во-вторых, склонностью недооценивать свои будущие потребности («близорукость»). В-третьих, «техническим превосходством настоящих благ над будущими».

Первым английским экономистом, выступившим против объективизма классической политэкономии и социальной экономической теории К. Маркса, стал *У. Джевонс*.

Основные постулаты теории Джевонса заключаются в следующем [17, 18]:

- стоимость порождается предельной полезностью;
- главным фактором, определяющим меновую стоимость, является спрос, а не издержки производства;
- стоимость воплощает в себе конечную степень полезности, на которую влияют и масштабы предложения, а они, в свою очередь, зависят от издержек производства.

Таким образом, субъективные оценки играют определяющую роль лишь в том случае, когда предложение представляет собой определенную фиксированную величину, то есть в краткосрочном периоде. В длительном периоде, когда предложение изменяется, издержки производства превращаются в самостоятельный элемент стоимости. Кроме того, в своем анализе Джевонс абстрагируется от изменений в численности населения, политических институтах, вкусах потребителей и накоплении капитала, считая, что теория стоимости может быть поставлена в нейтральные рамки, не зависящие от исторической эпохи и от человеческих поступков. Например, проблема использования ресурсов должна решаться следующим образом: соотношение между предельной полезностью различных видов продукции и предельной тягостью труда, затраченного на их производство, должно быть одинаковым во всех случаях использования ресурсов [19].

Предметом экономической науки, с точки зрения А. Маршалла, являются те побудительные мотивы в жизнедеятельности че-

ловека, силу и последствия которых возможно оценить, измерить прежде всего с помощью денег. То есть внимание сосредоточивается на поступках, мотивом которых служит собственный (эгоистический) интерес индивида, поддающийся систематизации и количественному выражению.

Основным методологическим подходом в теории А. Маршалла выступает метод частичного равновесия, то есть исследование равновесия спроса и предложения на рынке данного блага в отдельности [20, 21].

Развитие маршаллианской концепции стоимости в какой-то мере связано с работами *Дж. Хикса*. Центральное место в его теории занимает исследование проблемы стоимости и цены товаров [22].

Главная цель исследования состоит в том, чтобы вывести «закон рыночного поведения», т. е. закон, определяющий реакцию потребителя на изменение рыночных условий. Анализируя характеристики кривых спроса, Хикс выявляет нереалистичность исходных постулатов Маршалла: нетрудно показать, например, что предположение о неизменной предельной полезности денег фактически равносильно утверждению о том, что изменение дохода потребителя не оказывает влияния на размеры спроса, предъявляемого этим потребителем на любые товары.

Хикс исследовал различные варианты равновесия, отражающие связь между размерами дохода и структурой потребления [23]. Построенная им кривая «доходы – потребление» соответствовала реальным соотношениям цен и давала возможность выявить закономерности реакции потребителя на изменения цен и доходов, а также проанализировать поведение фактора взаимозаменяемости при изменении структуры потребления. Хикс предложил график, на который, вычертив поверхность полезности, нанес кривые, отражающие реакцию потребителя на два различных блага. График представлял собой систему кривых безразличия, отражавших полярность различных сочетаний двух благ. Каждая кривая понижалась при движении вправо и была выпуклой по отношению к началу координат. Движение вдоль кривой показывало взаимокompенсирующие изменения комбинации благ. Одновременно оно отражало динамику предельной полезности благ: большему количеству блага соответствовала меньшая предельная полезность. Накладывая на график линию

цены, Хикс получил точку ее соприкосновения с кривой безразличия, отражающую максимальную при данных условиях полезность; движение от этой точки вдоль линии цены приведет потребителя к более низкой кривой безразличия. Важное место в теории Хикса заняло положение о том, что возрастающее количество одного блага компенсирует потери, которые несет потребитель в связи с уменьшением количества другого блага, причем предельная норма взаимозаменяемости двух благ должна быть равна отношению их цен, если иметь в виду установление равновесия с точки зрения потребителя.

Однако, несмотря на все усилия Хикса, пытающегося придать своему анализу большую конкретность, тесней связать его с возможными статистическими исследованиями, ему это не вполне удалось.

Относительным приближением к реальному поведению индивида выглядят модели, основанные на межвременном подходе. Так, И. Фишер развивает теорию общего равновесия с учетом межвременного аспекта [24, 25]. В частности в концепции индивидуального выбора он учитывает взаимовлияние на величину предельной полезности количеств взаимодополняющих и взаимозаменяющих благ. Вальрасовская модель общего равновесия дополняется межвременным аспектом, то есть строится с учетом возможности принятия решения индивидом на некоторую временную перспективу.

В *российской экономической науке* проблематика стоимости была представлена различными направлениями. Ведущим, конечно, была трудовая концепция стоимости в духе К. Маркса. Однако были попытки как развития самого трудового подхода, так и синтеза затратной и полезностной теорий. В обсуждении этой проблемы принимали участие такие видные экономисты, как П. Струве, М. И. Туган-Барановский, А. А. Исаев, В. Я. Железнов и др.

М. И. Туган-Барановский [26], наблюдая за обостренной борьбой теории ценности австрийской школы и теории трудовой стоимости, предложил свою синтетическую теорию, соединяющую теорию Риккардо с теорией предельной полезности. Труд и предельная полезность рассматриваются как объективный и субъективный факторы ценности. Он принимает, что ценность блага равна его предельной полезности, которая, в свою очередь, зависит от трудовых затрат на

это благо. Поэтому в случае свободно воспроизводимых благ расценка трудовых продуктов по предельной полезности должна совпадать с расценкой их по стоимости производства и труду. Но это возможно только при рациональном, соответствующем хозяйственному принципу распределению производства, что является лишь хозяйственным идеалом, которого достичь практически невозможно. Поэтому полное совпадение трудовой расценки с расценкой по предельной полезности нереально.

Еще до революции 1917 г. в России сформировалось экономико-математическое направление, наиболее плодотворным представителем которого был В. К. Дмитриев. Он предложил две математические модели, в которых цена определялась издержками производства, сводящимися к затратам труда. Новаторский подход В. К. Дмитриева заключался во введении в модель коэффициентов, отражающих затраты одного вида «технического капитала» на производство других его видов. Коэффициенты эти заданы технологией производства. Если известны вся технологическая цепочка от исходного производства до выпуска конечной продукции и соответствующие коэффициенты затрат, а также затраты труда на единицу исходного «технического капитала», то можно исчислить суммарные затраты капитала (в трудовом выражении) на единицу конечного продукта. По сути, В. К. Дмитриев оперирует категориями прямых и полных затрат. Его система линейных уравнений затрат на конечный продукт на 40 лет предвосхитила идеи, воплощенные американским экономистом русского происхождения Василием Леонтьевым в модели «затраты – выпуск», в которой используется матрица технологических коэффициентов.

Работы Е. Е. Слуцкого [27] по математической интерпретации поведения потребителя, относящиеся к 20-м годам, считаются классическими. Слуцкий использует математический аппарат для исследования зависимостей спроса на определенное благо как от его цены, так и от цены других благ, а также зависимости между изменениями цен и доходов. При анализе спроса он выделяет две составляющие: изменение относительных цен при стабильном реальном доходе потребителя и изменение дохода при стабильности цен. Первая составляющая описывает ситуацию, при которой потребитель

остается на той же кривой безразличия, здесь имеет место только «эффект замещения». Вторая составляющая отражает ситуацию, при которой потребитель переходит с одного уровня безразличия на другой.

Предложенное Слуцким математическое выражение «эффекта замещения» широко

используется современной наукой. Получили признание также выдвинутые Слуцким «условия интегрируемости» (их нередко называют «соотношение Слуцкого»), применяемые для эмпирической проверки функции полезности.

Список литературы

1. Воркуев Б. Л. Теория стоимости и экономическая политика // Экономическая теория на пороге XXI века / под ред. Ю. М. Осипова, В. Т. Пуляева, В. Т. Рязанова, Е. С. Зотовой. – М. : Юрист, 1998. – С. 167.
2. Поланьи К. Аристотель открывает экономику // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – С. 13.
3. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 20.
4. Петти В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики: Пети, Смит, Риккардо. – М. : Эконом-Ключ, 1993. – С. 54.
5. Афанасьев В. С. Давид Риккардо // Всемирная история экономической мысли : в 6 т. Т. II / гл. ред. В. Н. Черковец. – М. : Мысль, 1988. – 574 с.
6. Блауг М. Сэй, Жан Батист // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб. : Экономикс, 2008. – 352 с. – С. 287-289. – (Библиотека «Экономической школы». Вып. 42).
7. Аникин А. В. Школа Сэя и вклад Курно // Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1975. – С. 303-322. – 384 с.
8. Василевский Е. Г. Т. Р. Мальтус // Всемирная история экономической мысли : в 6 т. Т. II / гл. ред. В. Н. Черковец. – М. : Мысль, 1988. – 574 с.
9. К. Маркс. Биография / Институт марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – 2-е изд. – М. : Политиздат, 1973.
10. Мегилл А. Карл Маркс: бремя разума = Megill, Allan. Karl Marx: The Burden of Reason (why Marx Rejected Politics and the Market) : пер. с англ. М. Кукарцева. – М. : Канон+, 2011. – 336 с.
11. Струве П. Б., Водовозов В. В. Маркс, Карл // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона : в 86 т. (82 т. и 4 доп.). – СПб., 1890–1907.
12. Маркс К. Капитал. Т. 1. – С. 94.
13. Salerno J. T. Biography of Carl Menger: The Founder of the Austrian School (1840–1921).
14. Хайек Ф. А. Карл Менгер (1840–1921) // Судьбы либерализма в XX веке. – М. : ИРИСЭН, 2009. – 337 с. – С. 79–118.
15. Boehm von Bawerk // The New International Encyclopædia / Edited by Daniel Coit Gilman, Harry Thurston Peck and Frank Moore Colby. – 1900. – Vol. III Bessus – Cairns.
16. Гильфердинг Р. Бём-Баверк как критик Маркса / под общ. ред. Ш. Дволайцкого. – М. : Московский рабочий, 1923. – 74 с. – (Экономическая серия).
17. Злупко С. Н. 11.2.2. Євген фон Бем-Баверк // Історія економічної теорії. – К. : Знання, 2005. – 719 с. – С. 428–433.
18. William Stanley Jevons «Elementary Lessons in Logic».
19. Блюмин И. Г. Теория Джевонса // Критика буржуазной политической экономии : в 3 т. – М. : Изд-во АН СССР, 1962. – Т. I : Субъективная школа в буржуазной политической экономии. – С. 623-696. – VIII, 872 с.
20. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1968. – С. 8.
21. Alfred Marshall, Principles of Economics, 1890–1891.
22. Блауг М. Маршаллианская экономическая теория // Экономическая мысль в ретроспективе = Economic Theory in Retrospect. – М. : Дело, 1994. – С. 306-394. – XVII, 627 с.

23. Sir John Richard Hicks, *Value and Capital: An Inquiry into some Fundamental Principles of Economic Theory*, 1939.

24. Аукуционек С. П. Модель Дж. Хикса // *Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ*. – М. : Наука, 1984. – 223 с. – С. 59-66.

25. Irving Fisher, *The Nature of Capital and Income*, 1906.

26. Блауг М. Теория процента Фишера // *Экономическая мысль в ретроспективе = Economic Theory in Retrospect*. – М. : Дело, 1994. – С. 488-499. – XVII, 627 с.

27. Четвериков Н. С. Жизнь и научная деятельность Е. Е. Слуцкого // *Ученые записки по статистике АН СССР*. Т. 5. – М., 1959.

A. V. Frese*

**Frese Artem, PhD in Economics, Associate Professor of Togliatti State University, Togliatti*

COST AS BASIS OF COMPANY'S MANAGEMENT

Keywords: cost, factor of production, utility, price.

Cost is the basis of company's management. The concept of cost may be considered in the narrow and broad sense. In the first case, the cost usually means explanation of exchange values; in the second case it represents special form of economic relations between counterparties on the acquisition of certain benefits. Currently, there are two fundamental economic theories based on the monistic approach to the definition of cost: the theory of labor cost and the marginal utility theory. Accordingly, there are two theoretical objects to which they belong – cost and marginal utility. In the analysis of labor cost theory the most important is usually recognized the classic exposition of Karl Marx, while the marginal utility theory is based on criticism of labor cost theory of O. Böhm-Bawerk, the concept of W. St. Jevons. The main achievement of Marx's cost theory is considered to be his doctrine of the dual nature of labor, embodied in the commodity. Study of the two sides of labor made it possible to determine the qualitative – homogeneous and therefore quantitative – commensurable basis, which determines the value of any commodity. The concept O. Böhm-Bawerk describes the market of some goods, in which there are buyers and sellers with their subjective assessments of these goods. Thus, the subjective value of the buyer is called the demand price (of the buyer) and the subjective value of the seller is called the offer price. The main methodological approach in the theory of A. Marshall is the method of partial equilibrium, i.e. the study of supply and demand equilibrium on the market of an individual benefit. In the Russian economics the study of cost took various directions. The leading one is the concept of labor cost of K. Marx. However, attempts were made to both develop the labor approach and to make synthesis of cost and utility theories. This issue was considered by such prominent economists as P. Struve, M. I. Tugan-Baranowski, A. A. Isaev, V. Ya. Zheleznov, and others.

© Фрезе А. В., 2015

УДК 338.33, 678

Ю. С. Данилова*

*Данилова Юлия Сергеевна, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_vm@tolgas.ru

М. С. Данилова*

*Данилова Мария Сергеевна, ассистент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
dmary@yandex.ru

РАСЧЕТ ГОДОВЫХ ПРИВЕДЕННЫХ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ЗАТРАТ ПРИМЕНЕНИЯ ГИБКОГО АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УЧАСТКА ПО ПРОИЗВОДСТВУ НЕСЪЕМНОЙ ОПАЛУБКИ

Ключевые слова: несъемная опалубка, эффективность производства, гибкий автоматизированный участок, расчет затрат.

Рассматривается расчет годовых приведенных эксплуатационных затрат производства несъемной опалубки при переходе от неавтоматизированного к автоматизированному типу производства. Технологические процессы, разработанные для автоматизированных производств, должны обеспечивать требуемые показатели качества изделия, быть экономически эффективными, малоотходными и экологически чистыми. Управление и контроль такого производства необходимо осуществлять с использованием новейших аппаратных и программных средств электронно-вычислительной техники.

Объектом исследования данной статьи является расчет экономической эффективности гибкого автоматизированного участка по производству строительной несъемной опалубки для изготовления бетонных стен.

Авторы предлагают рассмотреть продолжение исследований по расчёту экономической эффективности гибкого автоматизированного участка (ГАУ) по производству строительной несъемной опалубки для изготовления бетонных стен, изложенных ранее.

Управление и контроль такого производства [1, 2] осуществляются с использованием новейших аппаратных и программных средств электронно-вычислительной техники. Ранее были определены экономические показатели ГАУ: трудоёмкость обработки деталей, годовой объём производства продукции, численность работающих.

Рассмотрим определение годовых приведенных эксплуатационных затрат.

Расчет среднегодовой заработной платы работников

Расчет среднегодовой заработной платы работников в данном проекте производится укрупненно, исходя из среднегодовой заработной платы основных категорий работников, их численности и условий труда [10, 11]:

$$Z_{ПЛ} = (P_{ОПЕР} \cdot C_{ч.СР_ОПЕР} + P_{НАЛ} \cdot C_{ч.СР_НАЛ} + P_{ДОП} \cdot C_{ч.СР_ДОП}) \cdot \Phi_{Э.Р}$$

где $C_{ч.ср\ i}$ – средняя часовая заработная плата (основная + дополнительная + начисления) для соответствующей категории работающих, руб./час; $\Phi_{э,р}$ – годовой эффективный фонд времени одного работающего, час.

Считая условия труда для обоих вариантов нормальными, принимается $\Phi_{э,р} = 1801$ час. Среднюю часовую заработную плату можно вычислить по формуле:

$$C_{ч.СР} = Ч_{СР} \cdot K_{ДОПЛ}$$

где $Ч_{ср}$ – средняя часовая тарифная ставка соответствующей категории работающих, руб./час; $K_{допл}$ – общий коэффициент доплат, установленный на предприятии, по данным на 2012 г. Принимается $K_{допл} = 2,5$.

Получим:

$$C_{ч.СР_НАЛ} = 48,17 \cdot 1,3 = 62,62 \text{ руб./час};$$

$$C_{ч.СР_ОПЕР} = 32,5 \cdot 1,3 = 42,25 \text{ руб./час};$$

$$C_{ч.СР_ДОП} = 35 \cdot 1,3 = 45,5 \text{ руб./час}.$$

Таким образом, согласно формуле среднегодовая зарплата работающих составит:

по базовому варианту: $Z_{Пл_1} = (12 \cdot 42,25 + 2 \cdot 62,62 + 0 \cdot 45,5) \cdot 1801 = 1138664,24$ руб.;

по проектируемому варианту: $Z_{Пл_2} = (3 \cdot 42,25 + 2 \cdot 62,62 + 3 \cdot 45,5) \cdot 1801 = 699670,5$ руб.

Расчет годовых приведенных затрат на содержание основных фондов

Годовые приведенные затраты на содержание основных фондов $Z_{Оф}$ складываются из затрат на амортизацию (включая капитальный ремонт) основного и вспомогательного технологического оборудования $Z_{Об}$ и производственных и служебно-бытовых помещений Z_n [7, 8]:

$$Z_{Оф} = Z_{Об} + Z_{Пл}$$

По базовому варианту затраты на амортизацию технологического оборудования составляют:

$$Z_{Об_1} = C_{Об} \cdot \left(\frac{H_A}{100} \right) = 1374500 \cdot \left(\frac{15}{100} \right) = 206175 \text{ руб.}$$

По проектируемому варианту:

$$Z_{Об_2} = C_{Об} \cdot \left(\frac{H_A}{100} \right) = 5049600 \cdot \left(\frac{15}{100} \right) + 80000 \cdot \left(\frac{25}{100} \right) = 777440 \text{ руб.}$$

$C_{Об}$ – балансовая стоимость основного и вспомогательного технологического оборудования с учетом коэффициента его загрузки K_z , руб.; H_a – общая норма амортизационных отчислений, %; согласно справочным данным на 2012 г. годовая норма амортизационных отчислений для технологического оборудования машиностроительного производства составляет 15 %, для вычислительной техники – 25 %.

Затраты на амортизацию производственных и служебно-бытовых помещений определяются по формуле:

$$Z_{Пл} = \left(\sum_1^n S_{Об_i} \cdot K_{Доп_i} \cdot n_{Об_i} \cdot Ц_{Зд} + S_{Сл} \cdot P_{Общ} \cdot Ц_{Сл} \right) \cdot \left(\frac{H_{А-Зд}}{100} \right),$$

где $S_{Об_i}$ – площадь технологического оборудования i -го типоразмера, м²; $K_{Доп_i}$ – коэффициент, учитывающий дополнительную площадь; $n_{Об_i}$ – количество оборудования i -го типоразмера, ед.; $Ц_{Зд}$ – стоимость эксплуа-

тации 1 м² площади здания в год, руб.; согласно нормативным документам на 2013 г. принимается $Ц_{Зд} = 4500$ руб./м²; $S_{Сл}$ – площадь служебно-бытовых помещений, принадлежащая на одного человека, м²; согласно санитарно-техническим нормам $S_{Сл} = 7$ м²; $Ц_{Сл}$ – стоимость эксплуатации 1 м² служебно-бытовых помещений в год, руб.; в расчетах принимается $Ц_{Сл} = 2500$ руб./м²; $H_{А-Зд}$ – норма годовых амортизационных отчислений для производственных зданий, %; по нормативным документам на I квартал 2013 г. годовая норма амортизационных отчислений для производственных зданий составляет 5%.

Согласно данным, полученным из ПАПС, площади, занятые под ГАУ, соответственно равны: $S_{Общ1} = 201,5$ м², $S_{Общ2} = 403,6$ м².

Таким образом, затраты на амортизацию производственных и служебно-бытовых помещений составляют:

по базовому варианту: $Z_{Пл_1} = (201,5 \cdot 4500 + 7 \cdot 17 \cdot 2500) \cdot \left(\frac{5}{100} \right) = 60212,5$ руб.;

по проектируемому варианту: $Z_{Пл_2} = (403,6 \cdot 4500 + 7 \cdot 7 \cdot 2500) \cdot \left(\frac{5}{100} \right) = 96935$ руб.

Совокупные годовые приведенные затраты на содержание основных фондов по рассматриваемым вариантам составляют:

$$Z_{Оф_1} = 206175 + 60212,5 = 266387,5 \text{ руб.};$$

$$Z_{Оф_2} = 777440 + 96935 = 874375 \text{ руб.}$$

Расчет годовых затрат на эксплуатацию оборудования

Среднегодовые затраты на эксплуатацию основного и вспомогательного технологического оборудования $Z_{Об}$ складываются из затрат на ремонт (исключая капитальный), осмотры и межремонтное обслуживание $Z_{рем}$ этого оборудования, затрат на энергию $Z_{Эн}$ и вспомогательные материалы $Z_{Вм}$ [9]:

$$Z_{Об} = Z_{рем} + Z_{Эн} + Z_{Вм}$$

Затраты на ремонт единицы технологического оборудования определяются по формулам для соответствующих видов оборудования:

с ЧПУ: $Z_{рем_с_чпу} = H_{р.м} \cdot P_m + H_{р.э} \cdot P_э + Z_{р.чпу}$;

без ЧПУ: $Z_{рем_без_чпу} = H_{р.м} \cdot P_m + H_{р.э} \cdot P_э$,

где $H_{р.м}$, $H_{р.э}$ – нормативы годовых затрат на ремонт и техническое обслуживание оборудования на единицу ремонтной сложности его механической и электрической частей со-

ответственно, руб.; на I квартал 2013 г. установлены $H_{p.m} = 2600$ руб., $H_{p.э} = 1700$ руб.;

$P_m, P_э$ – коэффициенты ремонтной сложности механической и электрической частей оборудования соответственно;

$Z_{p.чпу}$ – среднегодовые приведенные затраты на обслуживание и ремонт ЧПУ тех-

нологического оборудования, руб.; согласно нормативным документам на I квартал 2013 г. эти затраты для применяемых типов ЧПУ составляют 5000 руб./год.

Произведем расчет затрат на ремонт и обслуживание на каждый из видов технологического оборудования для обоих вариантов.

Таблица 1

Для базового варианта

Наименование	P_m	$P_э$	$n_{об}$	$Z_{рем.}$
Машина формования АПН 034.000.000 ПС	13	3,7	3	120270
Термопластавтомат ДЕ 3330 Ф1	12	3,7	1	37490
Термопластавтомат ДЕ 3332	12	3,7	1	37490
Установка предварительного вспенивания	11	2,6	1	33020
Сушилка	10	2,6	1	30420
ИТОГО				258690

Таблица 2

Для проектируемого варианта

Наименование	P_m	$P_э$	$n_{об}$	$Z_{рем.}$
Машина формования АПН 034.000.000 ПС	13	3,7	3	120270
Термопластавтомат ДЕ 3330 Ф1	12	3,7	1	37490
Термопластавтомат ДЕ 3332	12	3,7	1	37490
Установка предварительного вспенивания	11	2,6	1	33020
Сушилка	10	2,6	1	30420
Машина литьевая Инсолематик 150	17	4	1	56000
Паллетообмотчик HELIX HS 30	11	2,6	1	33020
Система управления УС04Д	10	1	1	27700
Промышленный робот RoboFlex RF-4	17	5	1	52700
Промышленный робот FANUC M-16iB/10LT	17	5	1	52750
Промышленный робот Wittmann Robots W721UHS	16	5	1	50100
Цепной транспортер	7	1	1	19900
Система конвейеров	8	1	1	22500
Контроллер S7 300	10	1	1	27700
ИТОГО				601060

Затраты на силовую энергию:

– в базовом варианте:

$$Z_{ЭН_1} = \frac{M_{уст} \cdot K_B \cdot K_M \cdot K_{од} \cdot K_C \cdot K_3 \cdot \Phi_э}{\eta_{эд}} \cdot \Phi_э$$

$$\cdot C_{ЭН} = \frac{108,5 \cdot 0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,9 \cdot 1,05 \cdot 0,69}{0,95}$$

$\cdot 4860 \cdot 3,186 = 565021,73$ руб – в проектируемом варианте:

$$Z_{ЭН_2} = \frac{M_{уст} \cdot K_B \cdot K_M \cdot K_{од} \cdot K_C \cdot K_3 \cdot \Phi_э}{\eta_{эд}} \cdot \Phi_э$$

$$\cdot C_{ЭН} = \frac{204,05 \cdot 0,7 \cdot 0,7 \cdot 0,9 \cdot 1,05 \cdot 0,64}{0,95}$$

$$\cdot 4860 \cdot 1,717 = 531162,52 \text{ руб}$$

Затраты на вспомогательные материалы:

– в базовом варианте:

$$Z_{ВМ_1} = 14 \cdot 2800 = 39200 \text{ руб.};$$

– в проектируемом варианте:

$$Z_{ВМ_2} = 30 \cdot 2800 = 84000 \text{ руб.}$$

В целом среднегодовые эксплуатационные затраты на технологическое оборудование составляют:

– по базовому варианту:

$$Z_{об_1} = 258690 + 565021,73 + 39200 = 862911,73 \text{ руб.};$$

– по проектируемому варианту:

$$Z_{об_2} = 601060 + 531162,52 + 84000 = 1216222,52 \text{ руб.}$$

Расчет годовых затрат на переналадку оборудования

Годовые затраты на переналадку оборудования в связи с переходом на изготовление изделий другой номенклатуры рассчитываются по формуле:

$$Z_{пер} = 12 \cdot a \cdot T_{нал} \cdot C_{ч.ср.нал},$$

где $T_{нал}$ – средняя трудоемкость одной переналадки всего комплекса оборудования при переходе к изготовлению другого изделия (время на смену инструмента, приспособле-

ний, околороботной оснастки, управляющих программ и т. д.), час;

$C_{ч ср нал}$ – средняя часовая заработная плата наладчика, руб.;

a – количество наименований изготавливаемых изделий за год;

$a_1 = 1$ дет.

$a_2 = 3$ дет.

Принимая $T_{нал1} = 4$ часа, $T_{нал2} = 4$ часа, получим:

$$Z_{ПЕР_1} = 12 \cdot 1 \cdot 4 \cdot 48,17 = 2312,16 \text{ руб.};$$

$$Z_{ПЕР_2} = 12 \cdot 3 \cdot 4 \cdot 48,17 = 6936,48 \text{ руб.}$$

Расчет годовых приведенных затрат на техническую подготовку производства

Годовые приведенные затраты на техническую подготовку производства $Z_{мпп}$ включают затраты на разработку технологического процесса $Z_{тех}$; годовые приведенные затраты на технологическую оснастку $Z_{осн}$; затраты на управляющие программы $Z_{упр}$:

$$Z_{мпп} = Z_{тех} + Z_{осн} + Z_{упр}.$$

Затраты на разработку технологического процесса малы, так как для литья и формования различных видов изделий технология одинакова; принимаем $Z_{тех} = 0$.

Годовые приведенные затраты на технологическую оснастку определяются по формуле:

$$Z_{осн} = Z_{пр} + Z_{и} + Z_{роб},$$

где $Z_{пр}$ – затраты на приспособления, руб.; $Z_{и}$ – затраты на инструмент, руб.; $Z_{роб}$ – затраты на околороботную оснастку, руб.

А) Затраты на приспособления составляют:

– по базовому варианту:

$$Z_{пр_1} = (C_{пр} - B_p) \cdot n_{пр} \cdot \left(\frac{H_{A_пр}}{100} \right) = (4000 - 400) \cdot 8 \cdot \left(\frac{25}{100} \right) = 7200 \text{ руб.};$$

– по проектируемому варианту:

$$Z_{пр_2} = (C_{пр} - B_p) \cdot n_{пр} \cdot \left(\frac{H_{A_пр}}{100} \right) = (4000 - 400) \cdot 20 \cdot \left(\frac{25}{100} \right) = 18000 \text{ руб.}$$

Б) Затраты на инструмент в нашем проекте равны нулю.

В) Затраты на околороботную оснастку для проектируемого варианта составляют 5% от стоимости робота.

$$Z_{роб_1} = 0;$$

$$Z_{роб_2} = 12500 \text{ руб.}$$

В итоге сумма годовых приведенных затрат на технологическую оснастку составит:

– по базовому варианту:

$$Z_{осн_1} = 7200 + 0 + 0 = 7200 \text{ руб.};$$

– по проектируемому варианту:

$$Z_{осн_2} = 18000 + 0 + 12500 = 30500 \text{ руб.}$$

Затраты на разработку управляющих программ, включающую подготовку исходных данных, их систематизацию и формализацию, запись методов сбора и обработки данных на языке программирования, а также контроль правильности исполнения:

– по базовому варианту: $Z_{упр_1} = C_{упр} \cdot$

$$\cdot n_{оп_учпу} \cdot a = 5000 \cdot 1 \cdot 4 = 20000 \text{ руб.};$$

– по проектируемому варианту: $Z_{упр_2} =$

$$= C_{упр} \cdot n_{оп_учпу} \cdot a = 2000 \cdot 1 \cdot 1 = 2000 \text{ руб.}$$

Общие суммы годовых приведенных затрат на техническую подготовку производства в соответствии с формулой (20) по вариантам равны:

$$\text{– по базовому варианту: } Z_{мпп_1} = 0 + 7200 + 20000 = 27200 \text{ руб.};$$

$$\text{– по проектируемому варианту: } Z_{мпп_2} = 0 + 30500 + 2000 = 32500 \text{ руб.}$$

Итого годовых приведенных эксплуатационных затрат по вариантам

Общие объемы годовых приведенных затрат $Z_{общ}$ по сравниваемым вариантам определяются как суммы годовых приведенных затрат: на заработную плату работников $Z_{пл}$; на содержание основных фондов $Z_{оф}$; на эксплуатацию оборудования $Z_{об}$; на переналадку оборудования $Z_{пер}$; на техническую подготовку производства $Z_{мпп}$:

$$Z_{общ} = Z_{пл} + Z_{оф} + Z_{об} + Z_{пер} + Z_{мпп}.$$

В целом годовые приведенные затраты составляют:

– в базовом варианте:

$$Z_{общ_1} = 1138664,24 + 266387,5 + 862911,73 + 2312,16 + 27200 = 2297475,63 \text{ руб.};$$

– в проектируемом варианте:

$$Z_{общ_2} = 699670,5 + 874375 + 1216222,52 + 6936,48 + 32500 = 2829704,5 \text{ руб.}$$

Годовые эксплуатационные затраты по проектируемому варианту больше:

$$\Delta Z_{\text{общ}} = 2297475,63 - 282970,45 = \\ = -532228,87 \text{ руб.}$$

Следовательно, чтобы их компенсировать, необходимо найти себестоимость изго-

товления несъемной опалубки при автоматизированном и неавтоматизированном варианте.

Список литературы

1. Данилов С. Я. Патент на полезную модель №44701 «Термошумоизолирующая неснимаемая опалубка». Заявка №2004132021. Зарегистрировано в Государственном реестре полезных моделей Российской Федерации 27 марта 2005 г.
2. Справочник по проектированию оснастки по переработке пластмасс / А. П. Пантелеев, Ю. М. Шевцов, И. А. Горячев. – М. : Машиностроение, 1986. – 400 с. : ил.
3. Козырев Ю. Г. Промышленные роботы. Справочник. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Машиностроение, 1988. – 392 с. : ил.
4. Краснов М., Чигишев Ю. Unigraphics для профессионалов. – М. : ЛОРИ, 2004. – 141 с.
5. Охрана труда в машиностроении : учебник для машиностроительных вузов / Е. Я. Юдин, С. В. Белов, С. К. Баланцев и др. ; под ред. Е. Я. Юдина, С. В. Белова. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Машиностроение, 1983. – 432 с. : ил.
6. Грузинов В. П. Экономика предприятия : учеб. пособие для вузов / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 208 с.
7. Шепеленко Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии : учеб. пособие для экон. спец. вузов. – Ростов н/Д : МарТ, 2010. – 601 с.
8. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия : учеб. пособие для вузов по спец. «Менеджмент организации». – Изд. 2-е, исп. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 319 с.
9. Бухгалтерский учет : учебник для вузов по направлению «Экономика» / В. Г. Гетьман, В. Э. Керимов, З. Д. Бабаева и др. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 716 с.
10. Экономика персонала : учебник для экон. спец. вузов / Р. П. Колосова, Т. Н. Василюк, М. В. Артамонова и др. ; МГУ им. М. В. Ломоносова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 895 с.
11. Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций : монография / В. И. Видяпин, Г. П. Журавлева, Н. Я. Петраков и др. ; под общ. ред. Н. Я. Петракова, В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 384 с.
12. Дубина И. Н. Математико-статистические методы в эмпирических социально-экономических исследованиях : учеб. пособие по дисциплине «Эконометрика» для вузов по направл. «Экономика». – М. : Финансы и статистика, 2010.
13. Одинцова Л. А. Планирование на предприятии : учебник для вузов по спец. «Экономика и упр. на предприятии машиностроения». – 2-е изд., стер. – М. : Академия, 2009. – 267 с.
14. Самуэльсон П. Экономика : пер. с англ. – М. : НПО Алгон, ВНИИСИ, 1992.
15. Шарп У., Гордон Дж., Бейли Д. Инвестиции : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997.
16. Исследование операций : пер. с англ. : в 2 т. / под ред. Дж. Моудера, С. Элмаграби. – М. : Мир, 1981.
17. Черчмен У., Акоф Р., Арноф Л. Введение в исследование операций : пер. с англ. – М. : Наука, 1968.

Yu. S. Danilova*

**Danilova Yulia, PhD in Technical science, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_vm@tolgas.ru*

M. S. Danilova*

**Danilova Maria, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
dmary@yandex.ru*

CALCULATION OF ANNUAL OPERATING COSTS FOR USING FLEXIBLE AUTOMATED SITE OF PRODUCTION OF PERMANENT FORMWORK

Keywords: permanent formwork, production efficiency, flexible automated site, calculation of expenses.

The article considers calculation of annual operating costs of production of permanent formwork during the transition from manual to automated type of production. Technological processes, developed for automated production, should provide the required parameters of the product's quality, be cost-effective, low-waste and environmentally friendly. Management and control of such production must be carried out using the latest hardware and software computer technologies.

The object of study of this article is the calculation of cost-effectiveness of flexible automated site for the production of permanent formwork for manufacturing of concrete walls.

© Данилова Ю. С., Данилова М. С., 2015

УДК 65

И. И. Егорова-Екимкова***Егорова-Екимкова Ирина Ивановна, аспирантка**Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти**iklim10@yandex.ru*

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗЕРВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: промышленное предприятие, резервы, импортозамещение, эффективность, инновация, анализ, управление, экономический кризис.

Острой проблемой промышленных предприятий России являются очевидные потери, нерационально используемые ресурсы, организационные несовершенства, недостаточный учет рыночной конъюнктуры. Под резервами понимают неиспользованные возможности снижения удельного расхода материальных ресурсов, труда, капитальных затрат. Поиск резервов на современном промышленном предприятии осложняется рядом причин: низкая восприимчивость руководства ко всему новому, недостаточное финансирование поисковых работ, множество согласований по новым идеям и проектам, вмешательство сторонних (особенно некомпетентных и недостаточно профессиональных) лиц в оценку новаторских предложений, незамедлительная критика и угрозы увольнения в связи с допущением ошибок, мелочный контроль каждого действия новатора.

Исторически можно выделить три периода развития отечественной экономики с точки зрения использования резервов развития предприятия.

Для определения величины резервов в АХД используется ряд способов: прямого счета, сравнения, детерминированного факторного анализа, корреляционного анализа, функционально-стоимостного анализа, математического программирования и другие.

В экономической литературе, посвященной различным аспектам исследования резервов, можно выделить несколько подходов к классификации резервов производства. Все из них имеют свои преимущества и недостатки. В статье описана систематизация резервов эффективности управления промышленным предприятием с позиции функционально-ориентированного подхода. Исходя из анализа подходов к классификации резервов в статье проведена группировка показателей, характеризующих эффективности управления резервами промышленных предприятий.

В процессе реализации новых резервов производства должны быть учтены как причины, содействующие инновационному поиску:

- осознание руководством приоритетности выявления новых возможностей развития предприятия;*
- создание на предприятии атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новшеств;*
- нацеленность всей деятельности предприятия, в том числе и инновационной, на нужды потребителей продукции;*
- поощрение новаторства работников всех звеньев предприятия, обеспечение их необходимыми ресурсами;*
- высокая реализованность высказанных идей, снижение сроков их осуществления;*
- система внутрифирменного непрерывного образования, в особенности активные методы, включая деловые игры.*

В условиях экономического кризиса все чаще обсуждается тема импортозамещения как одного из важнейших направлений подъема внутреннего производства. Устойчивое

экономическое развитие промышленного предприятия на данном этапе реформирования экономики страны возможно путем обеспечения эффективного функционирования и

планомерного совершенствования технологических, организационных, экономических элементов в единый бесперебойно работающий в условиях рыночной неравновесности механизм.

Острейшей проблемой промышленных предприятий страны являются очевидные потери, нерационально используемые ресурсы, организационные несовершенства, недостаточный учет рыночной конъюнктуры.

Реализация направлений модернизации отечественной экономики ставит перед промышленными предприятиями задачу углубленного анализа функциональных резервов управления, обеспечивающего эффективность принятия оптимальных управленческих решений.

Целями деятельности любого предприятия являются:

- увеличение доходов и прибыли, для того чтобы обеспечить достаточные выплаты собственникам (акционерам) и иметь возможность развивать производство;
- сокращение всех видов затрат на производство продукции и/или услуг;
- рациональное использование ограниченных, наиболее ценных ресурсов (в том числе природных);
- повышение конкурентоспособности для поддержания доли рынка на прежнем уровне или её увеличения;
- фокусирование внимания на нуждах потребителя, полное и регулярное выполнение всех заказов, максимальная оперативность и доступность поставок, чтобы получить известность на мировом рынке в качестве лучшего поставщика;
- лидерство в освоении новой техники и технологии как базы для дальнейшего развития производства;
- достижение известности в своей области деятельности, чтобы иметь возможность привлекать в штат лучших специалистов;
- поддержание дружественной обстановки в коллективе, обеспечение раскрытия всех способностей каждого работника.

Ограниченность ресурсов диктует необходимость поиска дополнительных источников для расширения доли организаций на рынке и удовлетворения возрастающих потребностей в товарах. Выявление резервов и их вовлечение в использование на этапе оживления и экономического роста является дополнительным источником в условиях ограниченности ресурсов.

Под резервами понимают неиспользованные возможности снижения удельного (т. е. приходящегося на единицу выпуска и реализации продукции) расхода материальных ресурсов, труда, капитальных затрат.

Цель поиска резервов – увеличение объема выпуска и реализации продукции, достижение уровня рентабельности, необходимого для сохранения конкурентных позиций и повышения стоимости бизнеса. Поиск и оценка резервов предполагают количественное изменение возможного увеличения выпуска в результате повышения эффективности использования ресурсов, их оптимального сочетания и увеличение доли организации на рынке.

Объективные предпосылки возникновения резервов обусловлены макроэкономическими тенденциями, которые появляются в смене фаз экономических циклов.

В фазе кризиса происходит процесс обратный поиску резервов. На данном этапе функционирования актуальным становится проблема реструктуризации бизнеса: его сокращение путем консервации, ликвидации, высвобождения части производственного потенциала организации с целью предотвращения возможного банкротства. Проблема сохранения баланса между производственным потенциалом и долей присутствия на рынке является главной на стадии депрессии. Особенно актуальной задача поиска резервов становится на этапе оживления и экономического роста, когда возникает необходимость определения резервов экстенсивного и интенсивного развития.

Субъективные предпосылки возникновения резервов содержатся во внутрипроизводственной структуре производства и могут быть использованы для перехода на качественно новый, более высокий уровень развития. Резервы роста заключаются в повышении эффективности использования всех видов ресурсов и их оптимального сочетания.

Слово «резерв» происходит от французского «reserve», что в переводе на русский язык означает «запас» или от латинского «reservare» – «сберегать», «сохранять».

Исторически можно выделить три периода развития отечественной экономики с точки зрения использования резервов развития предприятия. Каждому периоду соответствует свой подход к анализу данной проблемы. В литературе подробно проанализированы два из них. Первый подход интер-

претирует понятие резервы как нереализованные возможности деятельности экономических подразделений единой социально-экономической системы. Этот подход характерен для периода плановой экономики, жесткого директивного управления. Неиспользованные резервы были связаны в основном с процессами невыполнения плановых заданий, потерями в области использования ресурсов.

В рамках второго подхода резервы рассматриваются как потенциал развития, возникающий вследствие качественного преобразования факторов эффективности. Этот потенциал мог быть выявлен и использован с помощью научной организации труда, создания новых условий функционирования элементов экономической структуры. Данный подход исторически связан с периодом бригадных форм организации производства, внутризаводского хозрасчета.

Третий подход к анализу данной проблемы соответствует периоду перехода к рыночной экономике. Проведенный анализ основных итогов российского управленческого опыта и путей выхода из кризиса позволяет утверждать, что в экономической литературе не получили разработки теоретические основы выявления резервов экономического развития и повышения эффективности использования резервов развития предприятия.

Для определения величины резервов в АХД используется ряд способов: прямого счета, сравнения, детерминированного факторного анализа, корреляционного анализа, функционально-стоимостного анализа, математического программирования и др.

Способ прямого счета применяется для подсчета резервов экстенсивного характера, когда известна величина дополнительного привлечения или величина безусловных потерь ресурсов. Возможность увеличения выпуска продукции в этом случае определяется следующим образом: дополнительное количество ресурсов или величина безусловных потерь ресурсов по вине предприятия делится на фактический их расход на единицу продукции или умножается на фактическую ресурсоотдачу, т. е. материалоотдачу, фондоотдачу, производительность труда и т. д.

Способ сравнения применяется для подсчета резервов интенсивного характера, направленных на сокращение ресурсов на производство единицы продукции. Рост объема

выпуска продукции в данном случае определяется следующим образом: резерв уменьшения затрат ресурсов на единицу продукции за счет внедрения инноваций умножается на планируемый (возможный) объем производства продукции и делится на возможный удельный расход ресурсов на единицу продукции с учетом выявленных резервов его снижения или умножается на планируемый уровень ресурсоотдачи.

Результаты корреляционного анализа также могут использоваться для подсчета хозяйственных резервов. С этой целью полученный коэффициент регрессии при соответствующих факторных показателях нужно умножить на возможный прирост последних.

Большую помощь в выявлении резервов оказывают способы **математического программирования**, которые позволяют оптимизировать величину показателей с учетом условий хозяйствования и ограничений на ресурсы и тем самым выявить дополнительные и неиспользованные резервы производства путем сравнения величины исследуемых показателей по оптимальному варианту с фактическим или плановым их уровнем.

Особенно высокоэффективным методом выявления резервов является **функционально-стоимостный анализ** (ФСА). Использование этого метода позволяет на ранних стадиях жизненного цикла изделия найти и предупредить излишние затраты путем усовершенствования его конструкции, технологии производства, использования более дешевого сырья и материалов и т. д.

Существенную помощь при подсчете резервов оказывает **маржинальный анализ**, методика которого основывается на делении общей суммы затрат и отдельных ее элементов на постоянные и переменные в зависимости от объема производства продукции (услуг) и использовании предельных и критических величин исследуемых показателей. Величина постоянных затрат (амортизация, арендная плата, управленческие расходы и др.) не зависит от динамики объема производства в краткосрочном периоде. Маржинальный анализ позволяет установить, как изменяется средний уровень удельных показателей при увеличении (снижении) объема производства продукции.

Механизм выявления резервов повышения эффективности управления промышленным предприятием представлен на рис. 1.

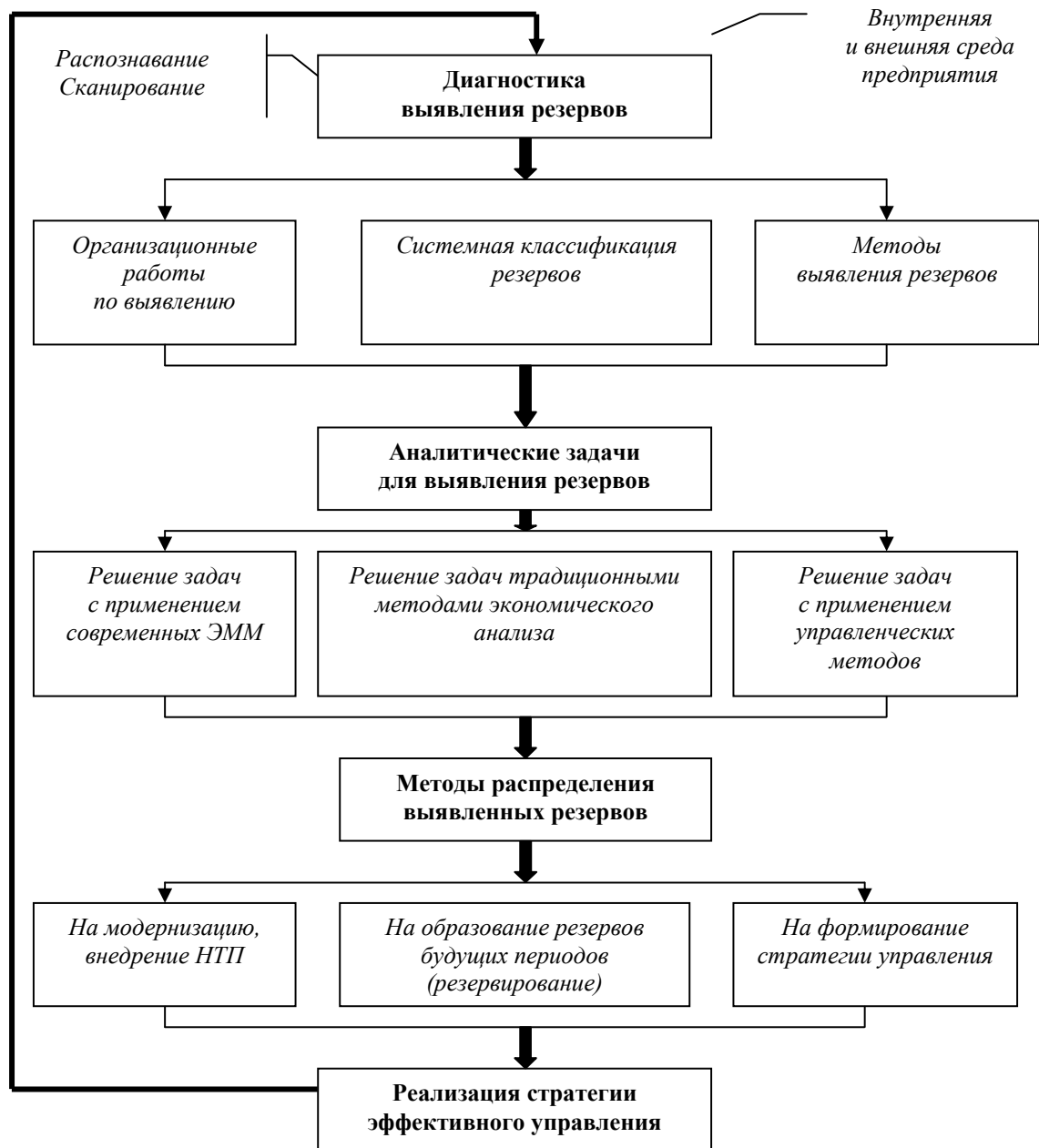


Рис. 1. Механизм выявления резервов повышения эффективности управления промышленным предприятием

Исходя из приведенного анкетирования респондентов – менеджеров высшего звена 9 предприятий в табл. 1 представлены наиболее эффективные и фактически используемые пути выявления внутренних резервов промышленного предприятия в процентном соотношении. Из табл. 1 видно, что наибольший удельный вес по признаку эффективности использования внутреннего резерва занимает позиция – оптимизация налогообложения – 43%, однако фактически на предприятиях используется данный резерв только на 12%, или инвентаризация (по сте-

пени эффективности 21%, а по уровню использования – 60%), использование которой в качестве внутреннего резерва втрое превышает ее эффективность. Данное ранжирование в деятельности предприятия связано с заданными целевыми функциями и процессами реорганизационных преобразований, модернизации и автоматизации процессов производства, передачей неиспользуемых объектов в аренду, продажей части основных средств, повышением качества учета и т. д.

Для лучшего понимания, более полного выявления и использования хозяйственные резервы классифицируются по разным признакам. В экономической литературе, посвя-

щенной различным аспектам исследования резервов, можно выделить несколько подходов к классификации резервов производства.

Таблица 1

**Наиболее эффективные пути использования внутренних резервов
промышленного предприятия, %**

№ п/п	Пути выявления резервов	Наиболее эффективные	Фактически используемые
1	Оптимизация налогообложения	43	12
2	Оптимизация ценообразования	41	31
3	Автоматизация системы управления	38	23
4	Переоценка основных фондов	39	23
5	Изменения в кадровой политике	32	24
6	Внедрение новых форм организации труда	30	10
7	Внедрение маркетинговых технологий	33	13
8	Изменения товарного профиля (портфеля заказов)	32	10
9	Внедрение системы управления дебиторской задолженностью	29	17
10	Передача неиспользуемых объектов в аренду	26	35
11	Продажа части основных средств	25	30
12	Повышение качества учета	22	21
13	Инвентаризация	21	60
14	Проведение реструктуризации	19	15
15	Переход на международные стандарты бухучета	18	5
16	Повышение управляемости основным капиталом	17	7
17	Бизнес-планирование	15	9
18	Лизинг	15	5
19	Совершенствование структуры акционерного капитала	12	2
20	Страхование имущества предприятия	10	16
21	Применение банкротства с целью оздоровления предприятия	7	2
22	Разработка инвестиционного имиджа	4	2

Первый подход состоит в том, что вся совокупность резервов производства группируется в зависимости от уровня управления, масштабов их использования. Обычно при этом выделяют резервы производства на предприятии, отраслевые резервы и народно-хозяйственные резервы. При этом к резервам производства на уровне предприятия относятся те, которые выявлены и реализуются в рамках каждого отдельного предприятия.

Второй подход состоит в том, что вся совокупность резервов производства классифицируется по основным элементам производства и конечному результату. В соответствии с этим выделяются резервы лучшего использования предметов труда, орудий труда, самого труда и резервы качества выпускаемой продукции как конечного результата и конечной цели производства.

Третий подход к классификации резервов производства основан на экономических показателях деятельности предприятия. При таком подходе выявляются резервы увели-

чения объемов выпуска и реализации продукции, повышения производительности труда, лучшего использования производственных фондов, повышения рентабельности производства, снижения себестоимости продукции и т. д.

Четвертый подход к классификации резервов производства базируется на объективных источниках возникновения новых возможностей предприятий.

Резервы управления подразделяются на внешние (резервы, связанные с внешними факторами, формируемые под воздействием различных уровней управления, стейкхолдеров, условий бизнес-среды) и внутренние (по объекту управления – предприятие, подразделение, участок, рабочее место) (наглядно представлено на рис. 2).

К внутрихозяйственным резервам принадлежат те резервы, которые выявляются и могут быть использованы только на исследуемом предприятии. Они связаны в первую очередь с ликвидацией потерь и непроизо-

дительных затрат ресурсов. К ним относятся потери рабочего времени и материальных ресурсов из-за низкого уровня организации

и технологии производства, бесхозяйственности и т. д.

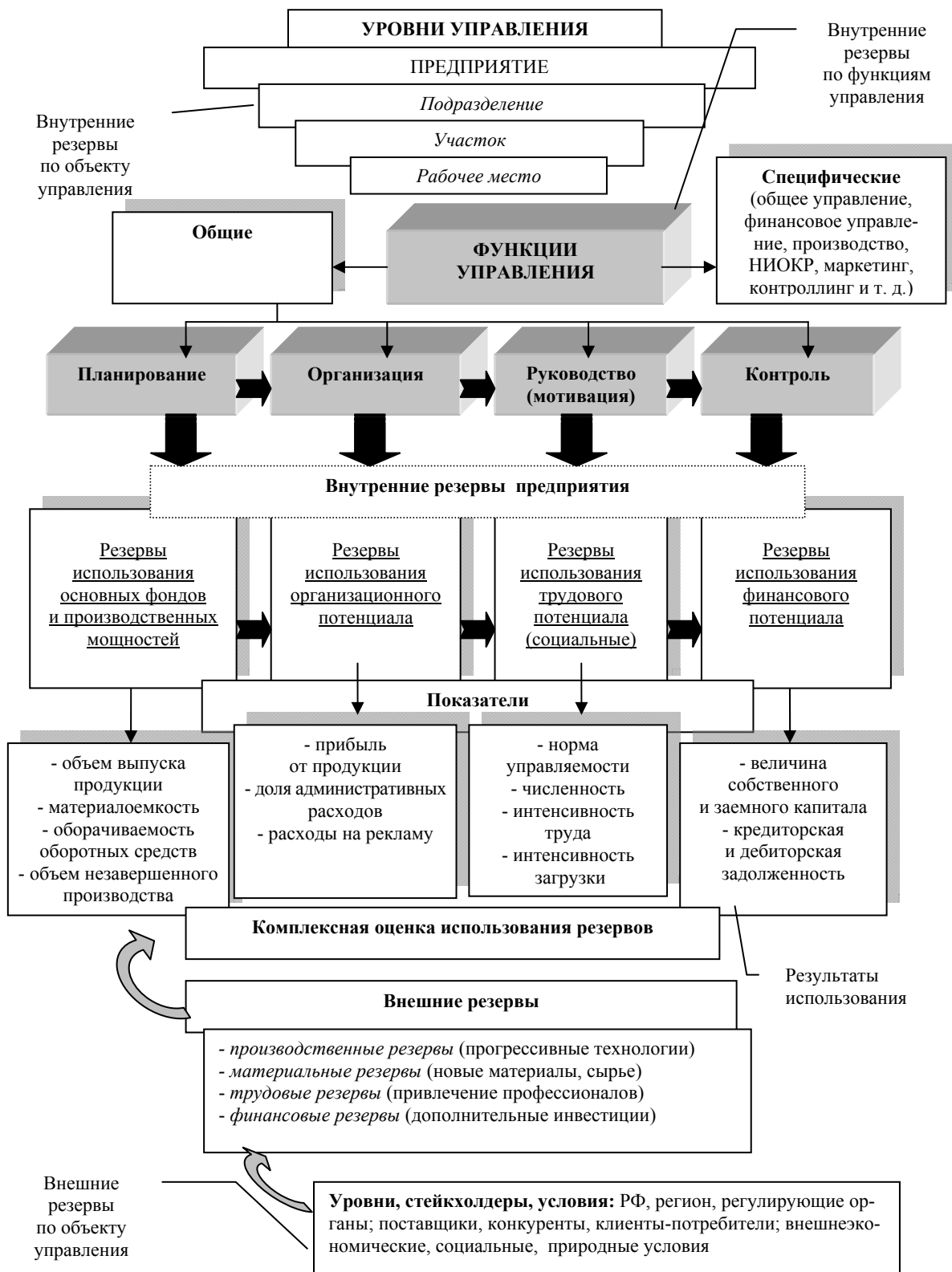


Рис. 2. Типовая систематизация резервов эффективности управления промышленным предприятием с позиции функционально-ориентированного подхода

По признаку времени резервы делятся на неиспользованные, текущие и перспективные.

Неиспользованные резервы – это упущенные возможности повышения эффективности производства относительно плана или достижений науки и передового опыта за прошедшие промежутки времени.

Под текущими резервами понимают возможности улучшения результатов хозяйственной деятельности, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего времени (месяца, квартала, года).

Перспективные резервы рассчитаны обычно на долгое время. Их использование связано со значительными капитальными вложениями, внедрением новейших достижений НТП, перестройкой производства, сменой технологии производства, специализации и т. д.

Как правило, текущие резервы должны быть комплектными, т. е. сбалансированными по всем трем моментам труда. Например, найденный резерв увеличения производства продукции за счет расширения производственной мощности предприятия должен быть обеспечен резервами увеличения численности работников или ростом производительности труда. Необходимы дополнительные запасы сырья, материалов и т. д. Только при таком условии резервы могут быть освоены в текущем периоде. Если такой сбалансированности ресурсов нет, то резерв увеличения производства за счет увеличения производственной мощности не может быть использован полностью. Часть его необходимо отнести к перспективным.

Важное значение в административно-хозяйственной деятельности имеет группировка резервов по видам ресурсов. Отдельно рассматривают резервы, которые связаны с наиболее полным и эффективным использованием земельных угодий, основных средств производства, предметов труда и трудовых ресурсов. Такая классификация резервов необходима для сбалансированности их по всем видам ресурсов. Например, выявлен резерв увеличения выпуска продукции за счет более эффективного использования трудовых ресурсов. Но чтобы их освоить, необходимо в том же размере выявить резервы увеличения производства продукции за счет лучшего использования средств труда и предметов труда. Если же по какому-либо ресурсу резервов не хватает, то в расчет принимается наименьшая величина резервов, выявленная по одному из них.

По характеру воздействия на результаты производства резервы делятся на экстенсивные и интенсивные. К резервам экстенсивного характера относятся те, которые связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов (материальных, трудовых и др.). Резервами интенсивного типа считаются те, которые связаны с наиболее полным и рациональным использованием имеющегося производственного потенциала. С ускорением НТП ослабевает роль резервов, связанных с экстенсивными факторами роста, и усиливается поиск резервов интенсификации производства.

Довольно тесно с предыдущей классификацией связана группировка резервов по уровню затратоемкости их освоения. Здесь можно выделить три группы резервов. Наименьших затрат требует освоение резервов за счет сокращения потерь сырья и готовой продукции. Использование резервов второй группы требует значительных затрат, потому что они связаны с внедрением достижений науки и передовой практики без проведения коренной реконструкции производства. Третья группа резервов связана с реконструкцией и техническим перевооружением производства в связи с использованием новейших достижений НТП. Для освоения таких резервов нужны большие затраты.

Исходя из вышесказанного нами была предложена обобщенная классификация резервов промышленных предприятий и показателей, их характеризующих (табл. 2).

В процессе реализации новых резервов производства должны быть учтены как причины, содействующие инновационному поиску, так и препятствующие ему. К первой группе относятся:

- осознание руководством приоритетности выявления новых возможностей развития предприятия;
- создание на предприятии атмосферы, стимулирующей поиск и освоение новшеств;
- нацеленность всей деятельности предприятия, в том числе и инновационной, на нужды потребителей продукции;
- поощрение новаторства работников всех звеньев предприятия, обеспечение их необходимыми ресурсами;
- высокая реализованность высказанных идей, снижение сроков их осуществления;
- система внутрифирменного непрерывного образования, в особенности активные методы, включая деловые игры.

Основные резервы повышения эффективности управления промышленным предприятием

Наименование группы резервов	Показатели (резервы)	Оценочные параметры
<i>Резервы использования основных производственных фондов</i>	Дополнительный прирост продукции и прибыли от ввода в действие бездействующего или неустановленного оборудования	Годовое количество единиц продукции, изготовленной на данном оборудовании. Прибыль от реализации продукции, производимой на этом оборудовании
	Ликвидация излишнего оборудования	Потребность машинного времени по каждой группе станков. Плановый фонд времени работы имеющихся станков
	Снижение затрат от уменьшения амортизационных отчислений за счет лучшего использования основных производственных фондов	Сумма амортизационных отчислений с учетом ввода новых производств без учета ввода новых производств. Объем товарной продукции без учета новых производств
<i>Резервы интенсивного использования оборудования</i>	Сокращение простоев действующего оборудования путем увеличения доли производительной работы в общем фонде рабочего времени	Возможный прирост объема продукции. Средний коэффициент загрузки выпускного оборудования
	Резервы модернизации действующего оборудования	Общее количество ед. оборудования. Количество ед. оборудования, не подвергающегося модернизации. Показатель роста производительности труда модернизированного оборудования
	Резервы от снижения доли оборудования, работающего на заниженных режимах	Количество ед. оборудования. Нормативные затраты машинного времени на обработку детали. Количество обрабатываемых деталей. Прибыль от реализации одной детали
	Резервы механизации и автоматизации производства	Показатель сокращения численности рабочих. Экономия численности от внедрения мероприятия
	Резерв производства за счет рационального размещения оборудования	Время, затрачиваемое рабочим на перемещение предметов труда на объекты. Количество рабочих в цехе. Объем продукции, производимой за 1 час одним рабочим. Прибыль от производства одного изделия
	<i>Резервы использования оборотных фондов</i>	Резервы рационального использования сырья и материалов
	Резервы вследствие сокращения потерь от брака	План/факт затрат з/пл. на брак. План/факт материальных затрат на изготовление бракованной продукции
	Резервы экономии материалов за счет внедрения прогрессивных нормативов удельного расхода на единицу продукции	Экономия от снижения расхода материала. Нормативы сырья. Цена единицы сырья, материала. Годовой выпуск продукции
	Резерв экономии от сокращения сверхнормативных запасов материалов на складе предприятия	Резерв уменьшения производ. запасов; Резерв экономии материалов. Норматив запасов материалов в днях
	Резерв экономии ресурсов (топлива)	Экономия энергоресурсов. Затраты на утилизацию топливного вторсырья
	Резерв изменения структуры и объема выпускаемой продукции за счет сокращения условно-постоянных расходов	Темп прироста товарной продукции

Наименование группы резервов	Показатели (резервы)	Оценочные параметры
<i>Резервы использования рабочего времени</i>	Сокращение перерывов и потерь рабочего времени	Численность занятых на основном участке. Возможная экономия численности основных и вспомогательных рабочих из-за снижения внутрисменных потерь рабочего времени
	Резервы совершенствования организации труда за счет: использования масштабов обучения рабочих, улучшения технической оснащённости, повышения профессионально-квалификационного уровня, ликвидации неблагоприятных факторов (тяжесть, напряжённость, вредность)	Численность обученных рабочих за определенный период. Средний % выполнения норм выработки одного работника до и после обучения. Количество рабочих технически оснащённых. Средний тариф рабочих на конец и начало года
<i>Резервы управления производством</i>	Резервы совершенствования структуры и аппарата управления	Количество функций, осуществляемых на предприятии ИТР и служащими. Фактич. норматив. Численность ИТР и служащих по определенной функции. Фонд з/пл одного ИТР
	Резервы оперативного управления	Численность основных рабочих. Уд. вес простоев рабочих. Фонд рабочего времени одного рабочего (план). Среднегодов. ФОТ одного рабочего
	Резервы укрупнения цехов при реорганизации	Количество мелких цехов. Факт. численность ИТР. Количество объединённых цехов. Среднегодов. ФОТ одного ИТР
<i>Резервы от реализации организационно-экономических факторов</i>	Резервы совершенствования нормирования труда	Экономия численности рабочих-сдельщиков. Экономия численности рабочих-повременщиков
	Резервы материального стимулирования рабочих	Количество применяемых систем премирования. Среднегодов. ФОТ одного рабочего. Численность рабочих-повременщиков, охваченных системой премирования

К причинам, препятствующим поиску новых резервов производства, относятся:

- низкая восприимчивость руководства ко всему новому;
- недостаточное финансирование поисковых работ;
- множество согласований по новым идеям и проектам;
- вмешательство сторонних (особенно некомпетентных и недостаточно профессио-

нальных) лиц в оценку новаторских предложений;

- незамедлительная критика и угрозы увольнения в связи с допущением ошибок (инновационная деятельность, как известно, относится к чрезвычайно рискованным сферам);
- мелочный контроль каждого действия новатора.

Список литературы

1. Алтухова М. В. Финансовая диагностика и поддержка управленческих решений // Справочник экономиста. – 2012. – № 2. – С. 39-49.
2. Антикризисное управление : учебник / под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 384 с.
3. Басовский Л. Е. Финансовый менеджмент : учебник. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
4. Жарковская Е. П. Антикризисное управление / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М. : Омега – Л, 2011. – 358 с.
5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 255 с.

6. Лысенко Д. В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 372 с.
7. Мамедов А. О. Международный финансовый менеджмент в условиях глобального финансового рынка / под ред. В. А. Слепова. – М. : Магистр, 2013. – 300 с.
8. Матвеев В. А. Содержание и классификация резервов эффективности управления промышленным предприятием // Вестник Тамбов. ун-та. Серия: Гуманитарные науки. – 2011. – Вып. 9 (101).
9. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 680 с.
10. Рощина Л. Н. Концептуальные основы многоуровневого подхода к управлению научно-инновационным потенциалом промышленности // Экономические науки. – 2010. – № 11 (72). – С. 157.
11. Савицкая Г. В. Принципы поиска резервов в анализе хозяйственной деятельности предприятия. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2012/09/12/poisk_rezervov_predpriyatija.html
12. Шабалин Е. М. Мифы реальной оценки финансового состояния российских предприятий / Е. М. Шабалин, М. В. Карп // Финансы и кредит. – 2012. – № 17. – С. 30-34.
13. Erich A. Helfert. Financial Analysis: tools and techniques. A Guide for Managers. McGraw-Hill, 2013, 480 с.
14. Hal R. Varian Intermediate Microeconomics/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://books.wwnorton.com/books/webad.aspx?id=15555>
15. Higgins R. Analysis for Financial Management, 10th Edition Paperback – 2011. – 415 с.
16. Ittelson Thomas R. Financial Statements: A Step-by-Step Guide to Understanding and Creating Financial Reports Paperback – 2009. – 618 с.
17. Kotler P., Keller K. Marketing Management 14th edition. – Pearson Education, USA, 2012. – 657 с.
18. Mankiw N. G. Principles of Economics, 5th edition. South-western Cengage Learning; 2011. P. 490.
19. Myers S. C. 2011. 'Capital structure', Journal of Economic Perspectives, 15(2):81-102.
20. Teece D. J. Dynamic capabilities and strategic management. Oxford University Press, 2011, 299 с.

I. I. Egorova-Ekimkova*

**Egorova-Ekimkova Irina, post-graduate student
of Togliatti State University, Togliatti
iklim10@yandex.ru*

**ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE EFFICIENCY
OF MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' RESERVES
IN CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION**

Keywords: industrial enterprise, reserves, import substitution, efficiency, innovation, analysis, management, economic crisis.

Acute problems of industrial enterprises in Russia are obvious losses, irrational use of resources, organizational imperfections and inadequate understanding of market conditions. Under the reserves we understand opportunities to reduce the consumption of material resources, labor and capital costs. Finding reserves in modern enterprises is complicated by a number of reasons: management's rejection of new trends, insufficient funding of researches, a lot of negotiations for new ideas and projects. Besides, there is intervention of third parties (especially those incompetent and insufficiently professional) in the evaluation of innovations, immediate criticism and threats of dismissal due to mistakes, petty control over every action of innovator.

Historically, we can distinguish three periods of development of the national economy in terms of the use of company's reserves.

To determine the amount of reserves, the analysis of economic activity uses a number of methods: direct accounting, comparison, deterministic factor analysis, correlation analysis, functional and cost analysis, mathematical programming and others.

The economic literature, describing various aspects of the study of reserves, offers several approaches to the classification of production reserves. All of them have their advantages and disadvantages. The article features systematization of reserves of effective management of industrial enterprises, using the functional-oriented approach. Based on the analysis of approaches to classification of reserves, the author presents groups of indicators characterizing the effectiveness of reserve management of industrial enterprises.

In the process of implementation of new production reserves, we should consider the factors, contributing to the innovative research:

- Management's awareness of the priority of identifying new opportunities for enterprise's development;*
- Creation of environment, that contributes to the search and development of innovations;*
- The focus of all the company's activities, including innovation, on the needs of consumers;*
- Encouraging innovative activities of all workers of the enterprise, providing them with the necessary resources;*
- Fast implementation of expressed ideas, reduced waiting time;*
- The system of in-house education, especially using active methods, including business games.*

© Егорова-Екимкова И. И., 2015

УДК 69.003:658.012.2

А. Г. Плеханов*

**Плеханов Александр Георгиевич, доктор экономических наук, профессор Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара
sgasu_gh@mail.ru*

М. Ф. Хайруллин*

**Хайруллин Марсель Фаритович, старший преподаватель Самарский государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара
marsel-716@mail.ru*

ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: маркетинг, система планирования, трудовые ресурсы, выработка рабочих, строительная организация.

Исследуются факторы развития деятельности строительной организации. Система планирования производственной программы строительной организации рассматривается как трёхмерная величина: трудовые ресурсы, выработка рабочих и уровень маркетинговой деятельности. Приведены методы оценки маркетинговой деятельности. В целом планирование развития потенциала организации является комплексной задачей, включающей в себя рост производственно-экономической, маркетинговой, инновационной и финансовой деятельности. В этой связи предлагается метод анализа маркетинговой деятельности. В процессе исследования установлено, что программа подрядных работ строительной организации зависит от основных внутривы производственных факторов: среднегодовой численности рабочих, выработки одного рабочего в год и маркетинговой деятельности. Эффективность организационных систем характеризуется экономическими показателями: объёмом производства, эффективностью использования ресурсов, качеством продукции, инновационной и инвестиционной деятельностью. Метод оценки включает результаты маркетинговой деятельности путём определения коэффициента как отношение объёма строительно-монтажных работ по объектам, включённым в маркетинговый план и заключённым договорам подряда, к объёму работ по фактической или плановой мощности. На определённом этапе планирования программы подрядной строительной организации коэффициент маркетинговой деятельности может быть меньше, равным или больше единицы. При коэффициенте маркетинговой деятельности более единицы необходимо увеличивать мощность организации. При коэффициенте маркетинговой деятельности менее единицы снижается эффективность использования мощности организации. Анализ применения данной методики показал эффективность применения в системе управления строительной организации.

Управление маркетинговой деятельностью строительных организаций является основным направлением планирования и определяющим формированием программы работ. Маркетинг в строительстве включает в себя общепринятые и специфические компоненты: изучение спроса на товар – строительно-монтажные работы (потребности заказчика), предложения поставщиков на строительные материалы, проекты (проектные фирмы); методы обеспечения ресурсами (трудовыми, техническими, финансовыми);

факторы ценообразования; уровень конкуренции и конкурентоспособности.

Стратегическое планирование связано с потенциальными возможностями развития строительной фирмы с учетом факторов внешней и внутренней среды [1].

Стратегия развития любого предприятия зависит от реализации теоретически обоснованных решений функциональных задач в системе маркетингового управления. Роль стратегического развития на основе маркетинговых функций рассмотрена в ряде научных работ [2, 3, 4, 5, 6].

К потенциалу относятся ресурсные возможности и организационные методы формирования стратегий.

Система разработки стратегий предусматривает проведение анализа технико-экономических показателей деятельности строительных организаций: использования производственной мощности, внедрения инноваций, уровня организации производства и

систем управления. Однако данные направления составляют основу факторов внутренней среды, поэтому предлагается системный подход анализа внешней среды.

На основе учета факторов внешней среды и направлений маркетинга – рынка товара, рынка труда и рынка капитала – разработана матрица анализа стратегического плана (табл. 1).

Таблица 1

Матрица анализа маркетинга строительной организации

Маркетинг	Рынок товара	Рынок труда	Рынок капитала
Спрос	Реализованный спрос, новые заказчики	Приём, увольнение	Собственные и заёмные источники инвестиций
Предложение	Новые виды работ, продукции	Сохранение существующих рабочих мест и создание новых рабочих мест	Платёжеспособность
Конкуренция	Неценовая	Уровень безработицы	Ценовая

Методика анализа маркетинговой деятельности при планировании потенциала организации включает следующие разделы:

- анализ спроса на рынке подрядных работ;
- оценка уровня (коэффициента) маркетинговой деятельности;
- анализ экстенсивных и интенсивных факторов развития мощности;
- организация использования трудовых ресурсов при формировании маркетингового плана производственной программы;
- разработка маркетингового плана и организационно-экономическая подготовка строительства объектов программы подрядчика.

В целом планирование развития потенциала организации является комплексной задачей, включающей в себя рост производственно-экономической, маркетинговой, инновационной и финансовой деятельности. Эти особенности требуют глубокого исследования с учетом новых требований анализа внешней и внутренней среды деятельности

предприятия [7, 8, 9, 10]. В этой связи необходимо разрабатывать методы анализа маркетинговой деятельности. «Способность к адаптации фактически определяется возможностью применять различные методы изменений в ходе производственного процесса» [11, с. 293].

Установлено, что программа подрядных работ строительной организации зависит от основных внутрипроизводственных факторов: среднегодовой численности рабочих, выработки одного рабочего в год и маркетинговой деятельности.

Данная проблема в части управления маркетинговой деятельностью рассмотрена в отечественной литературе рядом авторов, например Е. И. Мазилкиной и др. [12, 13, 14].

В этой связи производственная деятельность организации может быть представлена как трёхмерная величина: 1 – ресурсное обеспечение (материально-технических и трудовых), 2 – эффективность использования ресурсов (показатели выработки, фондоотдачи), 3 – маркетинг внешней среды (рис. 1).

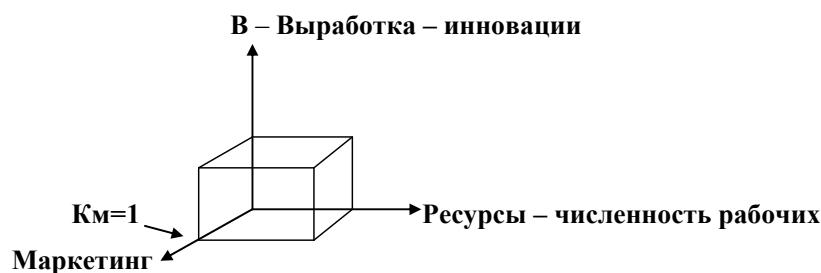


Рис. 1. Факторы функционирования и развития деятельности предприятия

Известно, что мощность строительной организации по объёму СМР рассматривается как двухмерная величина и определяется по формуле:

$$M = B \times Ч, \quad (1)$$

где M – мощность-объём строительно-монтажных работ (год), тыс. руб.;

B – выработка одного рабочего в месяц (год), тыс. руб.;

$Ч$ – средняя численность рабочих.

Механизм целевого управления состоит из целеполагания и целеисполнения. Отсюда закономерно в организационной структуре управления выделение подсистем – управляющей и управляемой. На основе этих положений разрабатываются организационные структуры управления. Особенности этих структур характеризуются четким определением функциональных задач, иерархией, что

существенно обосновывает применение маркетинговых методов при формировании функций управления, конкурентного статуса. Ряд предложений в этом направлении рассмотрен в работах ряда авторов [15, 16, 17, 18].

Область организационного управления весьма обширна и характеризуется уровнем, функциями, должностями и квалификацией управленческого персонала. Эффективность организационных систем характеризуется экономическими показателями: объёмом производства, эффективностью использования ресурсов, качеством продукции, инновационной и инвестиционной деятельностью.

Схема функционального управления и факторов развития предприятия показана на рис. 2.

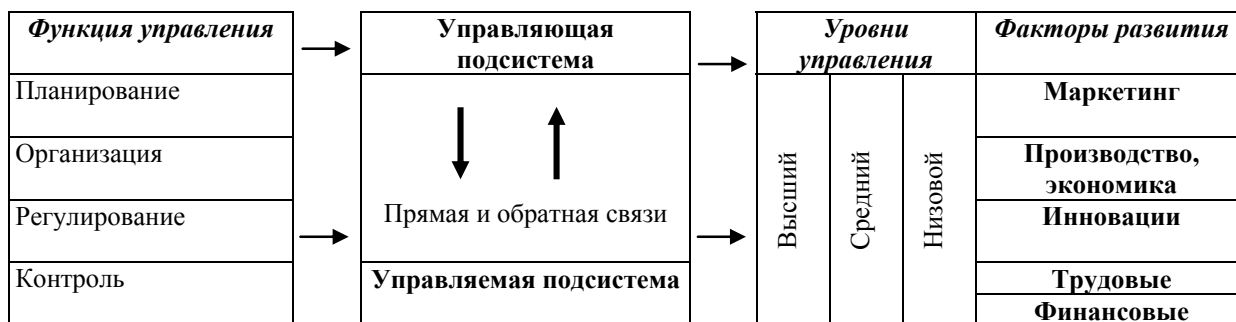


Рис. 2. Схема функционального управления и факторов развития предприятия

Предлагается метод оценки результатов маркетинговой деятельности путём определения коэффициента маркетингового плана (K_M) – отношение объёма строительно-монтажных работ по объектам, включённым в маркетинговый план и заключённым договорам подряда ($M_{П}$) к объёму работ по оценке фактической или плановой мощности (M_P).

Коэффициент маркетинговой деятельности определяется по формуле

$$K_M = M_{П} / M_P \quad (2)$$

На определённом этапе планирования программы подрядной строительной организации коэффициент маркетинговой деятельности может быть меньше, равным или больше единицы. При коэффициенте маркетинговой деятельности более единицы необходимо увеличивать мощность организации. При коэффициенте маркетинговой деятельности менее единицы снижается эффективность использования мощности организации.

Объём программы работ строительной организации ($П$) с учетом маркетинговой деятельности определяется по формуле

$$П = B \times Ч \times K_M. \quad (3)$$

Влияние факторов на развитие деятельности организации определяется методом факторного анализа (способ цепной подстановки) [19, с. 56-58].

Пример расчета развития мощности строительной организации с учетом ресурсных факторов и маркетинга:

$П_{\phi}$ – объём строительно-монтажных работ – (М) по факту – 20000 тыс. руб.

$Ч_{\phi}$ – среднегодовая численность рабочих – (Ч) по факту – 200 чел.

$Ч_{пл}$ – среднегодовая численность рабочих – (Ч) по плану – 220 чел.

B_{ϕ} – производительность одного рабочего в месяц – (В) – по факту – 200 тыс. руб.

$B_{пл}$ – производительность одного рабочего в месяц – (В) – по плану – 220 тыс. руб.

K_{ϕ} – коэффициент маркетинговой деятельности по факту – 1.0

K_{nl} – коэффициент маркетинговой деятельности по плану – 1.1

Расчет влияния факторов производится способом цепной подстановки факторного анализа и включает в себя систему уравнений:

$$P_{\phi} = Q_{\phi} \times B_{\phi} \times K_{\phi} = \\ = 200 \times 200 \times 1 = 40000 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_1 = Q_{nl} \times B_{\phi} \times K_{\phi} = \\ = 220 \times 200 \times 1 = 44000 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_2 = Q_{nl} \times B_{nl} \times K_{\phi} = \\ = 220 \times 220 \times 1 = 48400 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{nl} = Q_{nl} \times B_{nl} \times K_{nl} = \\ = 220 \times 220 \times 1.1 = 53240 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния факторов развития мощности показал, что за счёт увеличения численности рабочих потенциал увеличился на 4000 тыс. руб. (44000 – 40000), за счёт повышения производительности труда потенциал увеличился на 4400 тыс. руб. (48400 – 44000),

за счёт повышения коэффициента маркетинговой деятельности потенциал увеличился на 4840 тыс. руб. (53240 – 48400).

Основные выводы по внедрению метода оценки маркетинговой деятельности при планировании объемов производства работ строительной организации на примере ООО «Вектор 21» г. Самара:

- маркетинговая деятельность является целеполагающей, систематической задачей, решение которой зависит от научно-методического обеспечения и квалификации персонала в области маркетинга;

- маркетинговый план является основной отправной базой планирования мощности строительной организации. Например, при коэффициенте маркетинговой деятельности более единицы необходимо определить путь развития – за счет численности рабочих или за счёт увеличения выработки, при этом последнее направление является инновационным и актуальным на современном этапе стратегического развития предприятий.

Список литературы

1. Зыкова М. Е. Экономические предпосылки применения маркетинга в отрасли строительства. Региональный аспект // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – № 1 (11). – С. 82-89.
2. Udalova I. B., Kirillova K. V. Marketing today: the movement from traditional marketing to enlightened marketing // Humanities and social sciences in Europe: achievements and perspectives 1st international symposium. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH, Vienna, Austria. – 2013. – P. 336-339.
3. Кормишкин Д. В. Научные взгляды на стратегическое планирование маркетинга и его роль в управлении предприятием // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5 (34). – С. 591-595.
4. Гаврилов М. В. Применение методов стратегического маркетинга в государственном управлении жилищным строительством // Вестник российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2009. – № 5. – С. 59-66.
5. Резвов С. В. Методологические аспекты использования стратегии маркетинга в стратегическом управлении предприятием // Государство и регионы. – 2012. – № 1. – С. 58-61.
6. Воронцова Н. В. Становление и развитие рынка недвижимости в России // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (54). – С. 962-971.
7. Kiyatkina E. P., Kornilova A. D., Kirsanova M. V. Production management. Yelm, WA, USA: Science Book Publishing House LLC. – 194 с.
8. Прищепа Н. П. Совершенствование маркетинговых программ и стимулирование сбыта на предприятии // Экономический вестник Донбасса. – 2013. – № 4. – С. 140-145.
9. Danylenko O. V. Introduction of the budgeting system on the way of achieving the break-even and high competitive strategy of the industrial enterprises of Ukraine // Экономический вестник Донбасса. – 2014. – № 1. – P. 115-119.
10. Рачковский Э. А. Кількісний аналіз потенційних сегментів ринку при розробці стратегії реструктуризації підприємств // Бизнес-Информ. – 2015. – № 2. – С. 253-260.
11. Маркетинг в строительстве / под ред. И. С. Степанова, В. Я. Шайтанова. – М. : Юрайт-Издат, 2002. – 344 с.

12. Ушанова Н. А. Прогнозирование конкурентоспособности строительной организации // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2014. – № 6-5. – С. 230-232.
 13. Мазилкина Е. И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник. – Ростов н/Д : Феникс, 2012. – 197 с.
 14. Коготкова И. З. Маркетинг в строительстве : учеб. пособие / И. З. Коготкова, М. Н. Гусева. – М. : Книжный мир, 2011. – 320 с.
 15. Казущик А. А. Маркетинговый потенциал организации в контексте оценки качества маркетинга // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2012. – № 3. – С. 150-154.
 16. Кустов А. А. Некоторые особенности маркетинга в строительстве / А. А. Кустов, В. В. Грязнов // Экономика и менеджмент: от теории к практике : сб. науч. тр. по итогам международной научно-практической конференции. – Ростов н/Д : Инновационный центр развития образования и науки, 2014. – С. 146-151.
 17. Suvorova S. Marketing information system in the context of marketing research management // Development scenarios and alternatives in the modern economy: B&M Publishing Research and Publishing Center «Colloquium»; Science editor: A. Burkov. San Francisco, California, USA, 2013. – P. 144-149.
 18. Князькина Е. В. К вопросу о конкурентоспособности предприятий строительного бизнеса в регионе // Экономические аспекты управления строительным комплексом в современных условиях : сб. матер. II междунар. очной науч.-практ. конф. / Самарский государственный архитектурно-строительный университет; Кыргызский государственный университет строительства, транспорта и архитектуры им. Н. Исанова; Люблинский католический университет имени Иоанна Павла II. – Самара, 2014. – С. 36-39.
 19. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. – 3-е изд., пер. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 425 с. – С. 56.
-

A. G. Plekhanov*

**Plekhanov Alexander, Doctor of Economics, Professor
of Samara State Architecture and Construction University, Samara
sgasu_gh@mail.ru*

M. F. Khayrullin*

**Khayrullin Marsel, Senior Lecturer
of Samara State Architecture and Construction University, Samara
marsel-716@mail.ru*

EVALUATION OF MARKETING ACTIVITY IN PLANNING PRODUCTION PROGRAM OF A BUILDING COMPANY

Keywords: marketing, planning system, human resources, workers' efficiency, construction company.

The article considers development factors of a construction company. The planning system of the production program of a construction company is regarded as a three-dimensional structure: human resources, workers' efficiency and the level of marketing activity. The authors present assessment methods of marketing activities. In general, planning of organization's potential development is a complex task, which includes the growth of productive and economic, marketing, innovative and financial performance. Thus, we suggest the method of analysis of marketing activities. The study found that the program of contract works of construction organization depends on basic internal production factors: the average number of workers, output per worker per year and marketing activities. The effectiveness of organizational systems is characterized by economic indicators: the production volume, efficiency of resource consumption, quality of products, innovation and investment. Assessment methods include the results of marketing activities. Coefficient is determined as the ratio of the volume of construction works by objects, included in the marketing plan, and concluded construction contracts, to the volume of work on the actual or planned capacity. At a certain stage of planning the program of

a building company, the marketing activity ratio may be less, equal to or more than one. When the ratio of marketing activity is more than one, it is necessary to increase the organization's capacity. When the ratio of marketing activity is less than one, it is necessary to decrease the organization's capacity. Analysis of the application of this methodology has shown its effectiveness in the control system of a construction company.

© Плеханов А. Г., Хайруллин М. Ф., 2015

УДК 330.4

Т. В. Никитенко*

*Никитенко Татьяна Владимировна, кандидат физико-математических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_vm@tolgas.ru

ВЕРОЯТНОСТНЫЙ ПОДХОД ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОСТАТОЧНОГО КАПИТАЛА ДЛЯ КОМПЕНСАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ

Ключевые слова: операционный риск, суммарный ущерб, биномиальное распределение, закон Пуассона.

При работе банка случайным образом происходят события, которые приносят ущерб. Каждое такое событие называется событием риска. В статье рассматривается суммарный ущерб от событий риска как сумма случайных величин, отражающих события риска каждой группы. Разные условия работы подразделений банка определяют применение определенных видов распределений для описания числа ущербов от набора групп риска. В работе устанавливаются свойства функции распределения суммарного ущерба, определяется достаточный капитал для компенсации операционных рисков.

Вероятность операционных рисков и размер ущербов от них рассчитываются исходя из результатов наблюдений и анализа деятельности данной кредитной организации за достаточно большой промежуток времени. Банковская структура определяет группы событий риска, имеющие одинаковые сценарии, причины и сопоставимые величины ущерба.

В модели с релаксацией предлагается биномиальное распределение составляющих группы событий риска. При построении функции распределения суммарного ущерба, используется предельный переход к нормальному распределению. В модели без релаксации применяется пуассоновское распределение. В предложении равного ущерба от составляющих группы событий риска определяется поведение функции распределения суммарного ущерба.

При работе банком случайным образом происходят события, которые приносят ущерб. Каждое такое событие называется событием риска. Требуется производить учет величины достаточного капитала для компенсации операционных рисков (ОР). «Под операционным риском понимается риск, связанный с возможным возникновением прямых или косвенных убытков в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем» [1].

Пусть T протяженность периода наблюдения, например $T = 1$ год или $T > 1$ года. Величина n_k равна числу событий риска k -ой группы за весь период T . Ясно, что величина n_k носит случайный характер. Величина ущерба от одного события риска k -й группы задана и равна V_k , она не меняется в течение периода T . Суммарный ущерб от событий риска k -ой группы равен $Y_k = n_k V_k$, суммар-

ный ущерб от событий всех групп равен

$$Y = \sum_{k=1}^K Y_k, \text{ где } K - \text{число всех групп риска.}$$

Случайная величина Y зависит от вида распределений n_k , $k = 1; 2; \dots; K$.

Период T носит название горизонта ликвидности. Стоимостная оценка риска, т. е. выраженная в денежных единицах случайная величина Y возможных потерь за определенный период времени, характеризуется заданной вероятностью. Эта вероятностная мера называется уровнем допустимого риска. Базельский комитет установил доверительный уровень не менее 95% [2]. По описанию математической модели решается уравнение $P(Y < y_p) = p$, где $p \geq 0,95$.

События риска разных групп считаются независимыми. Поэтому справедливы выражения для основных характеристик:

$$MY = \sum_{k=1}^K V_k M n_k, \quad (1)$$

$$DY = \sum_{k=1}^K V_k^2 Dn_k. \quad (2)$$

Разрабатывается методика расчета величины достаточного капитала для компенсации совокупного ущерба в рамках предложения о виде распределения числа событий риска в одной группе. Выдвижение гипотезы о виде распределения диктуется условиями работы группы.

Рассмотрим события риска, сопровождающиеся значительным ущербом. Предположим, что в соответствии с порядком учреждения каждое событие риска в группе рисков влечет за собой временное усиление мер контроля со стороны администрации. Такой подход может применяться к редким событиям. Меры предотвращения требуют значительных дополнительных расходов и не могут проводиться на постоянной основе. На некоторое время устанавливается особый режим, по истечении которого событие вновь становится возможным. Переход от особого режима к стационарному называется релаксацией.

В [3] модель релаксации построена на основании показательного распределения. Если в момент времени t_0 фиксируется событие риска, на промежутке $(t_0, \tau + t_0)$ событие риска невозможно, а затем вероятность соответствует стационарному режиму.

Приведем описание для k -ой группы риска:

- на каждом из N_k промежутков продолжительности τ_k равно одно событие риска может произойти с вероятностью p_k и не произойти с вероятностью $g_k = 1 - p_k$ соответственно;

- наступление двух и большего числа событий на протяжении каждого из N_k промежутков невозможно;

- события риска на различных промежутках независимы.

В этих условиях случайные величины n_k распределены биномиально с параметрами N_k, P_k :

$$P(n_k = n) = C_{N_k}^n p_k^n g_k^{N_k - n}, \quad n = 0; 1; \dots N_k \quad (3)$$

Горизонт ликвидности T не менее года и $T = N_k \tau_k$. Ясно, что в предложенных условиях N_k велико. Применяя интегральную теорему Муавра – Лапласа, получаем приближенное выражение функции распределения

n_k через функцию распределения нормального закона:

$$P(n_k < x) \approx \Phi(x^*), \quad (4)$$

где $x^* = (x - N_k p_k) : \sqrt{N_k p_k g_k}$ и

$$\Phi(x) = \int_{-\infty}^x \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{x^2}{2}} dx.$$

Тогда можно считать, что случайная величина n_k распределена нормально с математическим ожиданием $N_k p_k$ и средним квадратичным отклонением $\sqrt{N_k p_k g_k}$. Сами случайные величины $n_k, k = 1, 2, \dots, K$ независимые. Суммарный ущерб от событий риска всех групп является линейной комбинацией независимых нормально распределенных случайных величин.

Используем утверждение о нормально распределенных случайных величинах [4].

Линейная функция от нескольких независимых нормально распределенных случайных величин X_1, X_2, \dots, X_n

$$Z = \sum_{i=1}^n a_i X_i, \quad (5)$$

где a_i – не случайные коэффициенты, также имеет нормальный закон распределения с параметрами

$$MZ = \sum_{i=1}^n a_i M X_i \quad \text{и} \quad \sqrt{DZ} = \sqrt{\sum_{i=1}^n a_i^2 D X_i}.$$

Тогда случайная величина Y – суммарный ущерб от событий всех групп – имеет нормальное распределение, причем

$$MY = \sum_{k=1}^K V_k N_k p_k = a_Y, \quad (6)$$

$$DY = \sum_{k=1}^K V_k^2 N_k p_k g_k = \sigma_Y. \quad (7)$$

При заданном доверительном уровне p и применяя функцию Лапласа, мы можем определить граничное значение суммарного ущерба от событий всех групп:

$$P(Y < y_p) = p = \Phi\left(\frac{y_p - a_Y}{\sigma_Y}\right). \quad (8)$$

Далее рассмотрим группы риска, в которых события риска происходят довольно часто. Вместо расследования каждого события проводят мероприятия, уменьшающие вероятность наступления событий риска. Например, проводятся регулярное обучение персонала, совершенствование программного обеспечения. Эти мероприятия проводятся длительное время и без ожидания наступления событий риска.

События риска этой группы отвечают условиям простейшего потока событий. Случайные величины n_k распределены по закону Пуассона [5]:

$$P = (n_k = n) = \frac{(\mu_i)^n}{n!} e^{-\mu_i}, \quad (9)$$

где $k = 1, 2 \dots K$.

Величина ущерба от одного события риска каждой группы имеет небольшой разброс. Определим наибольшую величину ущерба: $V = \max_{1 \leq k \leq K} V_k$. Суммарный ущерб от событий всех групп удовлетворяет неравенству:

$$Y = \sum_{k=1}^K V_k n_k < V \sum_{k=1}^K n_k. \quad (10)$$

Используем утверждение о сумме случайных величин, распределенных по закону Пуассона [4]: дискретные случайные величины X_1, X_2, \dots, X_n независимы и распределены по закону Пуассона с параметрами a_1, a_2, \dots, a_n . Тогда случайная величина $Y = \sum_{i=1}^n X_i$

также распределена по закону Пуассона с параметрами $\sum_{i=1}^n a_i$.

Получаем инструментарий оценки суммарного ущерба от всех групп. Случайная величина $Z = Y : V$ распределена по закону Пуассона с параметрами $\mu = \sum_{i=1}^K \mu_i$.

При заданном доверительном уровне p определяется граничное значение суммарного ущерба:

$$P(Y < y_p) < P(Z < y_p : V) = \sum_{i=1}^I \frac{\mu^i}{i!} e^{-\mu}, \quad (11)$$

где $I = \left[\frac{y_p}{V} \right]$ ($[x]$ целая часть числа x).

Используя накопительные вероятности распределения Пуассона [5], определяем границу y_p .

Установленные свойства функции распределения суммарного ущерба дают возможность определить достаточный капитал для компенсации операционных рисков.

Список литературы

1. О новом соглашении по достаточности капитала Базельского комитета по банковскому надзору: Сообщение ЦРБ РФ [от 16 июня 2004 г.].
2. Стежкин А. А. О пересмотренном подходе Базельского комитета по банковскому надзору к оценке рыночного риска // Деньги и кредит. – 2015. – № 2.
3. Алескеров Ф. Т., Быков А. А., Курмакаева Р. А. Анализ операционных убытков на основании биномиального, пуассоновского и нормального распределений // Банковское дело. – 2011. – № 6.
4. Вентцель Е. С., Овчаров Л. А. Прикладные задачи теории вероятностей. – М. : Радио и связь, 1983. – 416 с.
5. Феллер В. Введение в теорию вероятностей и её приложения : пер. с англ. – Т. 1-2. – 2-е изд. – М. : URSS, 2010. – 1280 с.
6. Алескеров Ф. Т. Анализ математических моделей Базеля II / Ф. Т. Алескеров, И. К. Андриевская, Г. И. Пеникас, В. М. Солодков. – М. : Физматлит, 2010. – 288 с.
7. Воронцовский А. В. Управление риском. – СПб. : Изд-во СПб. унив-та: ОЦЭиМ, 2004. – 457 с.
8. Красс М. С., Чупрынов Б. П. Основы математики и ее приложения в экономическом образовании. – М. : Дело, 2000.
9. Лабскер Л. Г. Вероятностное моделирование в финансово-экономической области. – М. : Альпина Паблишер, 2002.
10. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – 3-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
11. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
12. Arkin V. I., Slastnikov A. D. Optimal Time to Invest under Tax Exemptions. In: From Stochastic Calculus to mathematical Finance. The Shiryayev Festschrift. P. 17-32. Berlin Heidelberg. N.Y. : Springer, 2006.
13. Arkin V. I., Slastnikov A. D. The Effect of Depreciation Allowances on the Timing of Investment and Government Tax Revenue // Annals of Operations Research. Vol. 151. No 1. P. 301-323. 2007.

14. BCBS International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Comprehensive version. 2006 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs> 128 pdf.
15. Lindqvist B., Doksum K. A. Mathematical and Statistical methods in Reliability. – Singapore: World Scientific Publishing, 2003. 548 p.
16. Huber C., Limnios N., Mesbah M., Nikulin M. Mathematical Methods in Survival Analysis, Reliability and Quality of Life. – London : ISTE & John Wiley and Sons. 2008. 369 p.

T. V. Nikitenko*

**Nikitenko Tatyana, PhD in Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti*
kaf_vm@tolgas.ru

PROBABILISTIC APPROACH FOR DETERMINING SUFFICIENT CAPITAL FOR COMPENSATION OF OPERATIONAL RISKS

Keywords: operational risk, total damage, binomial distribution, Poisson law.

In the work of a bank random events may occur and bring damages. Each such event is called risk event. The article considers the total damage, caused by the risk events, as the sum of random values, reflecting the risk events for each group. Different operating conditions of bank branches determine the use of certain types of distributions to describe the number of damages according to risk groups. We determined the properties of the function of the total damage distribution; defined sufficient capital to compensate operational risks.

The probability of operational risks and the extent of damage, caused by them, are calculated based on the results of observation and analysis of given credit institution for a sufficiently long period of time. The banking structure determines the groups of risk events, having the same scenario and comparable causes and sizes of damage.

The relaxation model suggests binomial distribution of components of a group of risk events. In the construction of function of the total damage distribution, we use limiting transition to the normal distribution. In the model without relaxation, Poisson distribution is applied. In case of equal damage, caused by components of a group of risk events, we determine the behavior of the function of the total damage distribution.

© Никитенко Т. В., 2015

УДК 51

М. С. Спирина*

*Спирина Марина Савельевна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_vm@tolgas.ru

П. А. Спирин*

*Спирин Павел Алексеевич, кандидат физико-математических наук
University of Crete, Heraklion, Греция
pspirin@physics.uoc.gr

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ УРАВНЕНИЯ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ИЗДЕРЖЕК

Ключевые слова: полные (интегральные) издержки, непредвиденные риски, уравнение Фредгольма, фиксированный бюджет.

Рассматриваются примеры возникновения интегральных уравнений в простейших экономических моделях при оценке и моделировании издержек, а также классификация подобных задач. Основные цели работы: обзор возможных ситуаций, когда известен ответ для полных издержек, но неизвестны локальные параметры реализации проекта: скорость и план исполнения работ, срок начала или окончания, дополнительные издержки; дать понятие о простейших интегральных уравнениях и введение в методологию их решения. На качественном уровне рассмотрены и сравнены конкретные примеры, в которых срок реализации оказался существенно зависимым от плохого качества прогнозирования, а сроки и бюджет – неоднократно скорректированными. Для тривиальных случаев уравнений показана методика решения, для более сложных, интересных и реалистичных случаев уравнения требуют более тщательного анализа, что может быть интересным в перспективе. В заключение упомянуты экзотические экономические примеры, когда интегральные уравнения возникают как путь к решению дифференциальных. Областью применения может быть как моделирование интегральных издержек, так и обратная задача поиска оптимального плана работ, моделирование систем с обратной связью, а также обоснование капитализаций различных отраслей в условиях доминирования сырьевого экспорта.

Математическое моделирование прочно вошло в экономику как важнейшая и неотъемлемая часть. Собственно, это и есть самая суть экономики. Разумеется, с развитием математики в XX веке развивался и математический аппарат экономических исследований. Например, аппарат дифференциального исчисления является естественным при описании эластичности спроса/предложения, предельных издержек/дохода/нормы замещения и т. д. [1-5], т. е. при оценке изменений (происходящих за характерное время Δt) на сравнительно большом масштабе времени T , когда локальные изменения можно считать квазинепрерывными ($\Delta t \ll T$), а аппарат конечного суммирования и рядов [1, 2] и разностные уравнения [1, 3] – для описания тех же изменений на сравнительно небольшом масштабе $\Delta t < T$, определенный интеграл [1-4] – для описания интегральных характеристик (полные прибыль/издержки/объем инвестиций/объем производства), а теория вероятностей [1-3] вообще породила

математическую статистику, основным применением которой и является экономика. В то же время вполне удачно нашли применение в моделировании такие сравнительно новые отрасли математики, как выпуклый анализ [1], уравнения в частных производных [2, 3], системы дифференциальных уравнений [1, 3, 4], линейная алгебра при оценке эластичностей функций многих факторов [1, 17], задачи оптимизации и линейного программирования [2-4], нечеткая логика [5-9, 17], функциональный анализ [10-12], теория игр и т. д. Ниже мы покажем естественные примеры возникновения задач на интегральные уравнения.

1. Функция издержек: Дана функция предельных издержек $f(q)$ при начальной издержке $F(1) = F_0$. Тогда функция издержек при объеме производства $q \gg 1$ равна

$$F(q) = \int_1^q f(q') dq' + F_0. \quad (1)$$

Тогда, например, при фиксированном бюджете производства P уравнение на q выглядит как $\int_1^q f(q') dq' = P$. Пока это неинтегральное уравнение, поскольку определяется лишь верхний предел. Даже если неопределенный интеграл от $f(q)$ не выражается в элементарных или специальных функциях, такое уравнение легко решить: или аппроксимируя $f(q)$ с заданной точностью, или численно.

Обратная задача – разрешение уравнения (1) относительно $f(q)$ по заданной $F(q)$ – уже является интегральным уравнением, элементарно решаемым: дифференцируя обе части (1) по q , найдем искомого решение: $f(q) = F'(q)$, впрочем, очевидное изначально.

2. Дисконтированная стоимость денежного потока. Пусть задан поток платежей $R(t)$ в модели дискретного времени $1 = \Delta t < T$ [1, 15-17] с процентной ставкой p . Тогда полная дисконтированная стоимость за время T :

$$P(T) = \sum_{t=1}^T \frac{R(t)}{(1+p)^t}. \quad (2)$$

Пусть теперь $\Delta t \ll T$ и время, а также $P(t)$ и $R(t)$ – непрерывны. Предположим дифференцируемость $R(t)$, соответствующую скорость ее изменения обозначим $r(t) \equiv dR/dt$. Тогда полная дисконтированная стоимость за время T :

$$P(T) = \int_0^T r(t) e^{-pt} dt. \quad (3)$$

Обратная задача – нахождение $r(t)$ по заданной $P(t)$ – является интегральным уравнением с ядром e^{-pt} , частным случаем уравнения Фредгольма I рода с ядром $K(x, t)$ [11]:

$$P(a, b, x) = \int_a^b K(x, t) y(t) dt. \quad (4)$$

Пусть теперь локальная денежная масса зависит только от курса валюты. Тогда происходит задержка как минимум на один день сессии валютной биржи. В модели (3) это приводит к «задержке» операций на этот самый срок, тогда ядро в (4) запишется в явном

виде как функция от разности: $K(x, t) = K(t - x)$, где $x = 1$ – торговая сессия.

3. Пример подобия. Качественно опишем пример последствий возможного неучета всех интегральных факторов. В экономике, как и в жизни вообще, нередки случаи проявления схожих черт в, казалось бы, совершенно далеких задачах. Зачастую это объясняется тем, что признаков различия в сравниваемых случаях гораздо больше и они «забывают» комплексное восприятие. В то же время, если рассматривать «чистые» состояния, то в сходствах может наблюдаться подобие, подобное подобию в геометрии.

Рассмотрим два изначально совершенно далеких примера: (А) капитальная замена устаревшей сантехники в квартире средствами ее владельца и (Б) строительство «Зенит-арены» в Санкт-Петербурге. Казалось бы, случаи настолько различные – как по масштабам и бюджету, так и по подходу к решению проблемы. Но есть и схожие черты:

1. В обоих случаях нужен генеральный план, поскольку «экспромт» при не до конца продуманной работе может привести к срыву всего проекта уже на середине его реализации.

2. Проблемы, с которыми столкнулись как заказчики, так и подрядчики при реализации конкретного примера Б и абстрактный квартирновладелец (хотя конкретные примеры, легшие в основу нашего сравнения, также имеются) в примере А.

Таковыми проблемами могут служить:

а) неэкономная трата бюджета или прямые хищения;

б) непредвиденные обстоятельства: подземные воды, рельеф местности на практике отличается от геологоразведки в примере Б; обрушение ветхих конструкций в примере А;

в) генеральный план работ и бюджет составляются заказчиком при непосредственном участии подрядчика (или возможного подрядчика), а нужно понимать, что здесь у заказчика и подрядчика интересы прямо противоположны (!).

Это чревато не только прямыми издержками от перепланирования, но и, что может оказаться более фатальным, существенная задержка в реализации (время – деньги!), поскольку:

а) бюджет закладывается исходя из прогнозируемого срока реализации и (среднего по времени) прогнозируемого курса валюты.

Иными словами, при текущей динамике на момент начала прогнозируется динамика курса на время реализации проекта. Разумеется, стохастические факторы, могущие резко поменять курс, не могут быть все просчитаны. Например, обвал курса рубля в декабре 2014 года стал неожиданностью даже для аналитиков, поскольку совпали сразу несколько факторов: (i) массовая выдача Центробанком кредитов крупным компаниям для погашения долларовых кредитов за рубежом; (ii) решение компаний оставить долларовую выручку на Западе и, как следствие, (iii) паника на рынке, возникшая из-за дефицита долларовой наличности и избытка рублевой;

б) аренда дорогостоящего оборудования.

Очевидно, при задержке в реализации возрастают издержки на аренду. Более того, в возникающей спешке возрастает нагрузка на само оборудование, что увеличивает вероятность выхода его из строя.

В результате, как мы знаем, произошел многократный сдвиг сроков строительства стадиона в Санкт-Петербурге (в настоящее время уже на 7 лет) и многократное удорожание стоимости строительства, включая удорожание за счет падения курса рубля в декабре 2014 года, а также комплексный фактор: сдвиг срока за счет необходимости утверждения перепланировки и нового бюджета. В случае ремонтов известны примеры, когда ремонт, планировавшийся на одну неделю, растягивался на 8-9 месяцев, включая замены бригад ремонтников и отсутствие средств на продолжение вследствие непредвиденных затрат.

Таким образом, неучет возможных последствий, отсутствие «плана Б» (на каждом этапе) приводит к увеличению времени T сроков реализации. Многих проблем (как минимум задержек, связанных с непредвиденностью и перепланированием!) можно было бы избежать при более правильном планировании.

Итак, основной вопрос: стоит ли тратить время на изучение интегральных преобразований, если можно просто смоделировать объем издержек конечной суммой, которую легко сосчитать машинным образом и без интерполяции? Ответ заключается в том, что если интересуют прямая задача поиска полных издержек, то легче, конечно, просто вычислить сумму или интеграл, а если интересуют сопутствующие задачи – поиск времени выполнения работ (разрешить интеграл

относительно верхнего или нижнего предела), поиск оптимального плана выполнения работ, динамика и прогнозирование, поиск подрядчиком своих «наработок» для применения и оценки на будущее, – то предлагаемый метод разрешения интегрального уравнения представляется более эффективным. В этом случае «изобретением велосипеда» является как раз пренебрежение уже существующим аппаратом (интегральных операторов) в пользу менее аналитических, пусть и более примитивных методов анализа.

Отметим, что моделирование с учетом прогнозирования возможных рисков представляет собой задачу синтеза теории вероятностей и математической статистики с теорией интегральных операторов и интегральных уравнений.

В заключение укажем еще несколько моделей, допускающих сведение к интегральным операторам и интегральным уравнениям. Они более сложны, и их рассмотрение выходит за рамки целей настоящей работы:

1. «Диффузия финансов». В современной российской экономике, которая является классическим сырьевым придатком в мировой экономике, основной финансовый поток, включая налоги в государственный бюджет, происходит от крупнейших сырьевых компаний. Соответственно, объемы финансов в отрасли определяются в основном «степенью удаленности» отрасли от основных «добытчиков бюджета». Например, если сравнить оклады по одной и той же специальности (скажем, юристов), то они будут классически уменьшаться в направлении уменьшения капитализации: от головной сырьевой монополии в направлении дочерних компаний – и далее к компаниям, все менее агрегированным к основной «трубе». Возникает классическая модель диффузии, описываемая дифференциальными уравнениями в физике. Эти уравнения могут быть решены интегральными преобразованиями, например интегрированием с ядром оператора теплопроводности. Заметим, что начальное условие этого оператора представляет собой обобщенную функцию [10, 12].

2. Модели с обратной связью [2, 3, 5, 13-16]. Если локальная выручка незамедлительно пускается на дальнейший рост производства или если производство (например, выпуск товара) вызывает изменение цен/соотношение сил на рынке, возникает более сложная ситуация с обратной связью. Ее матема-

тическая модель также может быть сведена к интегральным уравнениям на неизвестные функции (производства). Их рассмотрение и

поиск возможных решений представляет дальнейшее развитие этой тематики.

Список литературы

1. Солодовников А. С. и др. Математика в экономике : учебник : в 2 ч. Ч. 2. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 376 с.
2. Чернов В. П. Математические методы и модели в экономике и менеджменте : учеб. пособие. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 315 с.
3. Замков О. О., Толстопятенко А. В., Черемных Ю. Н. Математические методы в экономике : учебник. – 5-е изд. – М. : МГУ, Изд-во ДИС, 2009. – 380 с.
4. Афанасьев М. Ю., Суворов Б. П. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 444 с.
5. Anderson D. R. и др. An Introduction to Management Science: Quantitative Approaches to Decision Making (13-е изд.). Mason, OH: South-Western Cengage Learning, 2011. – 1054 с.
6. Buckley J. J., Eslami E., Feuring T. Fuzzy Mathematics in Economics and Engineering, Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg, 2002. – 272 с.
7. Бочарников В. П. Fuzzy-технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. – СПб. : Наука РАН, 2001. – 328 с.
8. Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий / Бочарников В. П. и др. – СПб. : ООО «Интергрид», 1997. – 124 с.
9. Бочарников В. П., Свешников С. В., Возняк С. Н. Прогнозные коммерческие расчеты и анализ рисков на Fuzzy for Excel. – СПб. : Наука РАН, 2001. – 159 с.
10. Высшая математика для экономистов : учеб. для эконом. спец. вузов / Н. Ш. Кремер [и др.] ; под ред. Н. Ш. Кремера. – 3-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 479 с.
11. Васильева А. Б., Тихонов Н. А. Интегральные уравнения : учебник. – 3-е изд., стер. – СПб. : Изд-во «Лань», 2009. – 168 с.
12. Gel'fand I. M., Shilov G. E. Generalized Functions: Properties and operations, Academic Press, Waltham, 1964. – 441 с.
13. Christoffersen P. and Langlois H. The Joint Dynamics of Equity Market Factors, Journal of Financial and Quantitative Analysis v. 48, issue 05 (2013). P. 1371-1404.
14. Brandon R. G., Wang S. Liquidity Risk, Return Predictability, and Hedge Funds' Performance: An Empirical Study, Journal of Financial and Quantitative Analysis, v. 48, issue 01 (2013). P. 219-244.
15. Аргаль Л., Салес Ж. Мир математики : в 40 т. Т. 19 : Ипотека и уравнения. Математика в экономике : пер. с исп. – М. : Де Агостини, 2014. – 160 с.
16. O'Doherty M., Savin N. E., Tiwari A. Modeling the Cross Section of Stock Returns: A Model Pooling Approach, Journal of Financial and Quantitative Analysis v.47, issue 06 (2012). P. 1331.-1360.
17. Zhang W. B. Discrete Dynamical Systems, Bifurcations and Chaos in Economics, Elsevier, 2006. – 449 с.

M. S. Spirina*

**Spirina Marina, PhD in Pedagogical science, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_vm@tolgas.ru*

P. A. Spirin*

**Spirin Pavel, PhD in Physics and Mathematics
University of Crete, Heraklion, Greece
pspirin@physics.uoc.gr*

INTEGRAL EQUATIONS FOR MODELING COSTS

Keywords: complete (integral) costs, unforeseen risks, Fredholm equation, fixed budget.

The article studies the examples of appearance of integral equations in the simplest economic models in the evaluation and modeling of costs, and the classification of such problems. The main objectives of this work: review of possible situations, where the answer is known for the full costs, but the local parameters of the project are unknown: speed and planning of work performance, start and end dates, additional costs. The study gives an idea of simple integral equations and introduces methodology of their solving. At the quality level we examined and compared the specific examples in which the realization period depended significantly on the poor quality of prediction, while the terms and budget were repeatedly adjusted. For trivial cases of equations the solving technique is provided, and for more complex, interesting and realistic cases of equations, more thorough analysis is required, which could be interesting in the future. In conclusion, some exotic economic examples are mentioned, where integral equations appear to become the way to solve the differential ones. The application field could be the modeling of integrated costs, and the inverse problem of finding the optimal working plan, modeling of systems with feedback, as well as the rationale for capitalization of various industries in conditions of dominating export of raw materials.

© Спирина М. С., Спирип П. А., 2015

CONTENTS

Economic Policy: Strategy and Tactics

- Akashева Valentina** **16**
Gorstkina Natalya
Kudryashova Marina
- REFORMING OF BUDGET ACCOUNTING**
- The need for reforming the budget accounting in the current situation is determined by the objective conditions of economic reality. The development of society, which for a long time existed in a highly centralized environment, in the near future is going to be determined by the development of budgetary relations. In conditions of market economy the role of budgetary regulation is not reduced, as the budget allows accumulating financial resources and directing them to certain objectives. Thus, the improvement of budget accounting is capable of exerting a significant positive impact on the functioning of the entire market economy [3]. Reforming of the budget process, including its basic component – budget accounting – has spread to all countries of the world at the beginning of the XXI century. This was primarily due to the need to properly manage the public (state and municipal) sector. The subject of the article is the process of reforming the accounting in budgetary organizations. The purpose of work is to study each stage, as well as its influence on the entire course of reformation of budgetary accounting in Russia. As a result, the conclusion was made about the constant transformation of the national system of budget accounting. The main objective of this transformation is to ensure transparency of accounting and reporting in order to improve the efficiency of budget spending and the quality of budget management as a whole. To accomplish this task is necessary to achieve harmonization of accounting rules and procedures with regard to all economic agents, which should be classified in accordance with the Statistics of State Finances. Besides, in the course of studies we have identified the positive consequences of the reforms of public institutions*
- Bashmachnikova Elena** **20**
- MODERN THEORETICAL CONCEPTS OF NEEDS ANALYSIS**
- The present stage of social development is characterized by a large number of economic, social, spiritual and environmental problems and acute contradictions of global importance. In fact, humanity must choose the most appropriate way of development.*
- Solving these problems and the existing contradictions will allow further development of the world civilization in terms of social progress, establishing reasonable relationship with nature, raising the level of material and spiritual security, organizing the transition to a more advanced stage of social development. The basis for such process can be satisfying basic human needs, and above all, reasonable material and spiritual needs.*
- Currently, in Russia the variety of needs is rapidly increasing. Wish of the upper class of society to become rich leads to the imbalance between the growing needs and opportunities to meet them, between the material and spiritual processes, between rich and poor segments of society.*
- Ambiguous and contradictory processes, currently taking place in the Russian economy, weaken the stability of social levels and social groups, and result in new contradictions. Radical positive changes in Russian society are possible only on condition of conceptual change of the main approaches to understanding and implementation of social needs.*
- The purpose of this research is to study social and philosophical phenomenon of social needs in their diversity.*
- The object of the study is the analysis of public needs, determining the focus and efficiency of economic development, being one of the criteria of social progress.*
- The subject of research is the unity of content and form, structure and functions: social needs in the context of social and philosophical theory.*
- Scientific literature gives significant attention to the study of needs. In particular, the general philosophical theory of material and spiritual needs is developed in the works of psychologists, economists, sociologists and philosophers: K. Marx, F. Engels, V.I. Lenin, P.A. Sorokin, A. Maslow, B. M. Genkin, Ya. S. Berezin etc.*
- Methodological basis of the study is the complex of principles of concrete historical analysis of social life phenomena, connection and interdependence between social being, spiritual and cultural processes.*
- Scientific novelty of the work lies in the fact that it studied scientific and theoretical contributions of domestic and foreign researchers in the development of the theory of needs. The achieved results, as methodologically meaningful, can be used in the development of socio-philosophical knowledge. The study may help to understand the controversial issues of reformed Russia, and to make predictive modeling of social situations.*
- Kara Anna** **27**
Ayrapetyan Lilit
- BUDGETARY POLICY IN CONDITIONS OF RECESSION OF RUSSIAN ECONOMY**
- During the last three years the Russian economy is characterized by a gradual deterioration of all development indicators, the slowdown of economic growth. For example, in 2013–2014 Russia's GDP growth rate was not only lower than the GDP growth rate of Western countries, Japan, China, but for the first time this figure was much lower than the world average figures. This means the problems in the economic sphere, and the occurrence of one of the stages of decline: «stagnation», «recession» or «stagflation». Each stage is characterized by certain features: factors, causes, measures of control; that's why it is so important to determine the stage correctly.*
- The article analyzes the indicators of the Russian economy in the last three years; based on statistical data the current stage of economic development was defined as recession, the main factors that led to the recession are listed in the article. The authors considered possible options for the development of the Russian economy in the near future: «mild recession», «disinvestment» and «default on the loans of population». The work underlines the importance of fiscal policy in stabilization processes, describes the two major paradigms of Russian fiscal policy, such as the application of «monetarist» approach during the budget formation and the lack of specification of budget measures. In order to determine the degree of impact on the economic situation, the comparative analysis of fiscal policy in the pre-crisis and post-crisis years was carried out; the data are given on the execution of the federal budget and on the financial, gold ex-*

change reserves of the State. Study of the international practice of crisis management helps to see the difference in methodologies and to identify significant shortcomings of Russian stabilization processes. Taking into account the current economic situation and the possibilities of fiscal policy, the article suggests two groups of measures for economic recovery and the exit from recession.

Korchagin Pavel

33

DEVELOPMENT OF METHODOLOGY OF SOCIAL COGNITION IN THE MANAGEMENT OF SOCIAL PROCESSES

The relevance of studying social cognition methods is due to several reasons, the most important of which is the need to understand and clarify their essence, specific features and prospects of development in modern conditions. It is obvious that the current post-nonclassical stage of science development brought certain adjustments, while globalization processes and the third information revolution made us reconsider some of the established positions of social epistemology. In recent years, the flow of publications devoted to general philosophical, methodological, practical problems of social cognition was slowly increasing, which largely contributed to the choice of research direction.

Social comparison is a necessary element of everyday life and normal behavior of individuals, an integral ideological component of the society and specific social communities. It is the basis of many phenomena and processes taking place at the level of everyday and theoretical consciousness. The nature, content and direction of social comparison determine the social mood and social well-being of large groups of people, their aspirations, their expectations and hopes. Peculiarities of using this scientific method resulted in certain conclusions, made by representatives of different sectors of social and humanitarian knowledge.

This study used also theoretical material of several areas of research. Among them are works, related to the problems of social cognition, researches on the problems of unity and integrity of the cognition methodology of social development, as well as modern researches on issues related to social comparison.

The important role of the comparative method in the development of science is underlined in the works of K. Marx and F. Engels. Already in «The German Ideology» founders of Marxism clearly distinguished basic comparison and scientific methods, in which «comparison acquires universal character». Later, in the analysis of the History of Science, Engels considers the use of comparative method as one of the most important preconditions for the formation of evolution theory in biology and dialectical view on the society as a whole.

Public administration

Smagina Natalya

40

INTERNATIONAL BUSINESS INTERACTION IN CRISIS CONDITIONS OF MODERN WORLD ECONOMIC RELATIONS

The article considers tendencies and prospects of Russia as the subject of international business cooperation in conditions of crisis of world economic relations. The need for continuous interaction between business and the State, increasing number of business contacts at the global and national levels formed new vectors of structural transformation of the global economy. The impact of factors, determining the trend of reformatting the international economic relations in the context of improving the efficiency of business communications, is relevant to the modern system of world economy. Increasing demand for comprehensive studies of the genesis of the MICE-industry as part of a world system of business communication, the definition of its role in the world economy and the process of internationalization as a factor of globalization of forms of foreign economic activity and the impact on changes in the international business communications determined the relevance of this study. The vector of the global economy at the present stage was transformed in the direction of expanding and strengthening the impact of international service trade. In many countries, there is an increase in production of services and their share in the GDP, therefore, employment in the service sector is increasing every year, which proves the growing number of national and international companies involved in the production of services. The trend of increasing share of revenues from the service sector in the GDP was indicated in some countries already in the 1960-1970-ies. Currently, the World Bank estimates, that this share is about 68% of world GDP. The author concluded that there is a serious potential for development of the Russian sector of the international business cooperation. We consider partnership with such actors as «Bolivarian» countries of Latin America, the countries of South-East Asia and the members of the BRICS.

Managing social development

Ivanova Tatyana

48

Odarich Irina

PROFESSIONAL READINESS OF UNIVERSITY GRADUATES

The article analyzes readiness of university graduates for professional work; considers the system of indicators of T. Yu. Semenova; studies the typology of the readiness levels of graduates for a particular type of professional activity. The importance of social and occupational mobility of young people as a socio-economic phenomenon (problems of replacement, unemployment, skills of graduates not matching the requirements of employers, «fashionable» professions and industries with low wages, wide-spread unfavorable working conditions for young people, and others) stimulates the researches in this area and the development of new forms of practice. The authors suggest adapting sociological program of studying the readiness level of graduates for professional activity, and the development of appropriate innovative mechanisms of their social and labor mobility, as important elements of active policy of youth employment. To achieve the above objectives, it is necessary to determine the level of professional readiness of graduates. To do this, on the basis of theoretical and empirical interpretation of the concept «level of readiness of individual to the professional activity» the indicator of professional readiness of T. Yu. Semenova is used.

Abramova Lubov

54

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF SERVICE SPHERE: MULTILEVEL APPROACH

Growth of the service sector in our country began in the 90s. It has become attractive for entrepreneurs, as some service activities virtually do not require large start-up capital (e.g., consulting services). Others services, due to their general underdevelopment, allow the founders to receive high profits (financial, trust services). Besides, we should note that the demand for services is increasing even in conditions of stagnation of material production.

Place and role of services in modern society and their impact on all aspects of its development determine the increasing interest to the study of socio-economic efficiency of service sector in the economy of the country (region).

The article features the indicators chosen to assess the socio-economic efficiency of services. Suggested complex of private and general indicators reflects all aspects of the services development at all levels of economy. The advantage of the proposed method is that all calculations are based on official statistics.

Complex approach to assessment of socio-economic efficiency of services is based on mathematical instruments of multilevel statistical analysis. It involves accounting maximum of parameters, characterizing the object of study.

The use of above instruments for the analysis and assessment of socio-economic efficiency of service sector in Russia and in Samara region will help to make the right decisions concerning its development. This, in turn, will enhance the efficiency of service management and contribute to the formation of effective structure of the national economy.

Bondarenko Elena

63

Ivanenko Larisa**Bondarenko Sergey**

PROBLEMS OF RESETTLEMENT OF CITIZENS FROM SHABBY AND DILAPIDATED HOUSING IN THE CITY OF SAMARA

The article considers the problems arising in the process of resettlement of people living in dilapidated, emergency housing. These issues are addressed at the legislative level, with the help of applicable laws and government programs. For the realization of government documents on the territory of Samara region for 2011–2015, municipal target program «The resettlement of citizens from emergency housing in the territory of the city of Samara» was developed and approved by the Administration of Samara region on 01.07.2011, № 741. Implementation of this program requires co-financing from the local and regional budgets, as well as strong economic motivation and incentives for builders of economy-class housing at affordable prices.

To realize the program, the Department of Civil Engineering and Architecture of Samara held the meeting of the head of Samara City and the Minister of Construction of Samara Region with the heads of building companies to invite them to participate in the program of citizens' resettlement.

In Samara there is the regional institution of housing development – Samara Regional Housing and Mortgage Fund (SRHMF), established in 1999 by the Government of the Samara region. The fund is administered by the Ministry of Construction of the Samara region. SRHMF is appointed by the government as the sole operator of the regional housing policy in the Samara region. Therefore, the economic motivation to participate in the implementation of state and municipal programs, as well as preferences for the construction of economy-class housing at affordable prices in 2014, according to the «Concept of the housing policy of Samara region» were provided only for SRHMF. However, of 673 apartments in the houses under construction on the land donated to SRHMF for the implementation of state and municipal programs, the fund has provided only 191 apartments, which is only 28,4%.

Unfortunately, in 2014 other developers, not having this economic motivation, simply refused to participate in the program.

Thus, the concept of «bet on one player» – SRHMF – proved to be conceptually wrong.

Practice has shown that SRHMF failed to implement the state and municipal programs to move people from emergency and dilapidated housing, as well as with to provide the economy-class housing at affordable prices throughout the Samara region. As a result, the implementation of state and municipal programs in the city of Samara was not completed, because of the unbalanced strategic and tactical planning, provided in the Concept of the housing policy of Samara region.

Zhelnova Kristina

69

METHOD OF DETERMINING THE BUDGET RISKS OF UDMURT REPUBLIC

The article studies the assessment tools of budget risk. In many regions of the Russian Federation, the central problem continues to be the poor quality of budget management; the evidence of this is the existence of overdue payables, poor planning and the lack of modern methods of budget management. In crisis conditions, the regions faced the problem of declining financial resources for capital investments, and the risk of appearance of accounts payable on primary obligations. According to the results of the study, risk factors were identified for execution of budget revenues and expenditures: the standard deviation and coefficient of variation. The article features the account of budget risks on the example of the consolidated budget of the Udmurt Republic for 2013–2014, which did not reveal cases of high risk of execution of budget revenues and expenditures. These evaluation results are important and useful for the executive and legislative authorities, as they contribute to raising the quality of budget management.

Kryuchkov Andrey
Romanova Elena

IMPROVING THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF GREEN AREAS OF THE MUNICIPALITY BASED ON GIS TECHNOLOGIES

(ON THE EXAMPLE OF MONITORING OF GREEN AREAS IN TOLYATTI)

To assess the state of green areas and natural objects in Togliatti at permanent and temporary observation points and through expert surveys of individual green natural areas, monitoring of landscaping objects was carried out. The study revealed the causes of their instability, damage and destruction due to natural and anthropogenic factors and other adverse effects. These data allow us to determine the effectiveness of performed environmental activities, to prepare the forecast for green areas' condition, to plan activities for their maintenance and control. Monitoring results have been used in planning the improvement of city area and the landscaping budget, designing natural objects, planning their maintenance and the volume of sanitary cutting down the trees, development and updating of the general plan for the city of Togliatti.

According to monitoring results of the state of green areas, the list of most dangerous diseases of trees and bushes in urban areas is annually updated, as well as the list of chemical and biological means of protection for green areas. To enhance the management of the municipality's green economy, we should be guided by integrated indicators of landscaping, providing the opportunity to create a ranked rating scale for green areas and observe their changes. The research has proven high efficiency of the use of space and geo-information (GIS) technologies to increase the effectiveness of management decisions. Materials of remote surveys and GIS should become the technical basis for monitoring and one of the decisive factors of the accuracy of determining the state of the urban green areas, as well as of assessing the validity of decisions. It is necessary to use more widely the analytical capabilities of modern technology in the design of landscaping objects and beautification of cities, as well as for planning the content of green areas, aimed at the sustainable development of urban ecosystems.

Kurchenkov Vladimir
Fetisova Olga
Matina Elena

FEATURES OF FORMATION OF TOURIST CLUSTER IN THE REGION

The article considers the significance of regional tourist complexes in modern conditions, and determines the ways of their integration into the international tourist flows. Objects of the study are the enterprises of the regional tourism industry. The subject of the study is organizational and economic relation, arising between tourist companies, hotels, restaurants, transport infrastructure companies, when they enter into the tourism cluster in the region. The authors identified peculiarities of formation of regional tourism clusters, using technique of inter-regional comparisons of absolute and relative advantages of the tourist business in the region. Criteria were defined for the identification of the tourism cluster; the main challenges and difficulties of such identification were determined. Basically, these are criteria of cluster composition and its economic borders. Classical industrial cluster and tourism cluster are compared, based on such criteria as the extent of economic activity, the size of enterprises – members of the cluster, the level of globalization of the regional tourism market, presence of the cluster «core», and so on. Methodological differences are found in the approaches to the identification of industrial and tourist clusters. To broaden the base of methodological analysis, the study applied the approach with two levels of cluster interaction: systematic and quasi-systematic. The cluster core is characterized by systematic sustainable interaction of the enterprises – members of the cluster. Quasi-systematic interaction is characterized by peripheral relations between supporting enterprises of related industries, such as ensuring the development of transport and social infrastructure of the region. The article reveals the potential of the tourism industry cluster in a particular region and provides recommendations on how to improve the efficiency of formation of the regional tourist cluster.

Marchenko Tatyana

RECONSTRUCTION OF DYNAMICS OF RESOURCE MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES' DEVELOPMENT

The article considers possibilities of formation of management theory for the development of economic entities based on the traditional resource concept and its variations. Management theory of development of economic entities in the strict interpretation of the definition of «theory» cannot be reflected in one article because of the limited amount of material. Thus the objective of this publication is to present characteristics and to establish relation between the subjects of this or that conceptual point of view on resource management with its alternative definitions. Interim conclusions were formulated on the basic characteristics of management theory of economic entities' development, considered from the standpoint of methodological individualism.

The broad interpretation of the resources, including knowledge, skills, decisions and actions of management subject, provides high attractiveness of the resource approach to studying the problems of management of economic entities' development. Regarding the economic activity as a set of resources and not as a set of contracts under the transactional approach is closer to the practice of management.

Reconstruction of dynamics of resource management concept for economic entities' development, considered in the article, is stipulated by accumulation of scientific novelty and the need for a comprehensive analysis of the sources and mechanisms of creation, retention and accumulation of competitive advantage for different economic entities.

In spite of the comparative approach to the study of variations of the resource concept and complex explanations of aspects that allow qualifying each of the theories as the grounds for further research, however, this complex is not eclectic. According to their premises and principles, considered variations of the resource concept are quite compatible, but have limited practical importance, depending on the number of parties, interested in activities of given economic entity. In their turn, the interested parties determine the degree of diversity of the consequences of decisions taken. As a result, for a considerable increase of its application significance, the generalized management theory of economic entities' development should make important progress towards the typological classification of the effects of implemented decisions.

Medvedeva Natalya**102****METHODOLOGICAL ASPECTS OF AGRICULTURAL CRISIS FORECASTING IN THE REGION**

The article studies peculiarities of forecasting the dynamics of economic systems. As the subject of this research we consider methodological and methodical problems of forecasting crises of the regional agriculture in conditions of reforming and aggravation of crisis in the agricultural sector in the framework of the WTO. The purpose of this work is to study the methodology of forecasting crises in agricultural regions. Methodologically, the research is based both on general scientific methods, such as principles of consistency and synergy, dialectical logic, methods of analysis and synthesis, induction and deduction, comparison, and the methods of statistical description of the object, economic analysis and scenario forecasting. The most difficult element in the forecasting methodology is the forecast of cyclical dynamics of the objects, changing cycles and their phases, recurrent crises. This rhythm of periodic economic crises tends to continue and should be considered in the medium and long-term forecasts. The study of cycles and crises was conducted on the examples of agriculture of Vologda regions. The author proposed a system of indicators to evaluate the cycles and crises, observed in the period from 1990 to 2013.

The article substantiates the necessity of determining the cyclical nature of agriculture. Statistical studies show that performance indicators should be used for the assessment. The annual growth rates of main indicators reveal the trends and periods of crises. In order to determine the depth and duration of long-term cycle of crisis in agriculture, it is proposed to use profitability, as in the dynamics this indicator reflects the cycles and expresses the ratio of positive results of the system functioning and the expenses. We proved and tested methodology for predicting crises in agriculture at the regional level. The obtained results may be used in the development of target regional programs.

Chuvatkin Peter**108****Bodzhgua Anna****SYSTEMATIC APPROACH TO DEVELOPMENT OF ETHNO-GASTRONOMIC TOURISM IN THE REGION**

The article is devoted to the development of ethno-gastronomic tourism in the region as an element of providing its sustainable development. The importance of this research is determined by a high tourism and recreational potential of the Russian Federation. The richness and diversity of natural and recreational resources, objects of national and world cultural heritage ensure the development of virtually all types of tourism in the Russian territory. However, the development of ethno-gastronomic tourism in modern conditions is characterized by the underdeveloped infrastructure, and huge tourism potential of Russia, which is yet to discover. Thus, we face an actual problem of attracting knowing consumers and the diversification of domestic tourist offer.

We consider the feasibility of a systematic approach to the organization of ethno-gastronomic tourism in the region to ensure its sustainable development. Such approach allows to determine its basic structural and functional units as of a separate complex system, and interaction with main social systems, and to define a hierarchy of goals and objectives for the optimal development of the tourist product. The variety of internal and external communications enables us to treat ethno-gastronomic tourism as an integrated system of interdependent and interrelated relationships in the fields of economy, society, nature and social activities, so the authors consider it appropriate to use a systematic approach to the organization of ethno-gastronomic tourism.

In conclusion, the functional necessity of using decomposition method is justified for the construction of «objective tree», which is the starting point for the formation of the organizational mechanism of ethno-gastronomic tourism development, which includes creating ethno-gastronomic centers, consolidating necessary and sufficient ethnic components for the organization of differentiated ethno-gastronomic tours.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management**Appanova Yulia****114****METHODS OF ANALYSIS OF RESOURCE MANAGEMENT AT SERVICE INDUSTRIES**

Currently, particularly complicated, controversial and insufficiently developed are the issues related to increasing the efficiency of resource management for service industries in the increasingly unstable environment. As a consequence, there is an objective need for the further development of methodological aspects of the analysis of resource management in service industries.

Analysis of the literature revealed first of all the absence of a common methodology to carry out comprehensive assessment of the resource management for service industries. Therefore, special attention should be paid to the development of analysis algorithm for the resource management in service industries.

The article presents methodology for the analysis of the resource management in service industries, which contains the algorithm, consisting of a sequence of operations in three stages: preparatory-organizational, main and generalizing the results.

As the implementation mechanisms for the main steps of analysis algorithm for the resource management in service industries, we suggest: methodology for analyzing the quality of the implementing the stages of resource provision in the service industries; assessment matrix of the use of methodological tools in the implementation stages of resource provision in service industries; a system of indicators characterizing the quality of functions of the organization, analysis, planning, motivation and control in the resource management of service industries. Practical significance of the proposed method makes it possible to use it in the activities of service companies.

Vetoshko Galina

120

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING COMPETITIVENESS OF FITNESS CLUBS, BASED ON THE STUDY OF ITS FORMATION FACTORS

The operation of any enterprise is going on in conditions of fierce competition, which makes producers constantly search for new ways to increase their competitiveness. Defining the company's competitiveness is an essential element of functioning of any business entity. Clear understanding of factors of the company's competitiveness allows its better improvement. The problem of assessing the company's competitiveness is difficult and complex, as competitiveness is made up of a lot of different factors.

The assessment method of fitness clubs' competitiveness should be based firstly on the assessment from the point of view of consumers, because the consumer is the central subject of the environment, forming the competitiveness of services, and thus affecting competitiveness of the organization as a whole.

Evaluation of competitiveness of fitness clubs consists of the following stages: determining the factors affecting the competitiveness of a fitness club in terms of customer satisfaction; drawing up a questionnaire (based on chosen evaluation factors) and conducting a survey among the existing and potential clients of a fitness club; determining the significance of factor groups; determining quantitative values of individual indicators of fitness clubs' competitiveness for each group of criteria and transforming these indicators into relative values.

Davydovich Anna

126

IMPLEMENTATION OF STANDARDIZED MODEL OF QUALITY MANAGEMENT OF MEDICAL SERVICES IN MUNICIPAL HEALTHCARE INSTITUTION

The article studies the problems of quality management of medical services.

The purpose of this article is to develop a standardized model of quality management of medical services in municipal health care institutions. We analyzed the current problems of quality management of medical services in municipal health care institutions. By example of the municipal budgetary health care institution in Sochi «City Hospital № 9», we present the main stages of the implementation of a standardized model in the health care facility. At the first stage – the stage of a standardized control – regulation of health care and the system of quality assessment of health services, using point scale, are developed.

At the second stage – providing the quality of medical services – monitoring of therapeutic and diagnostic processes is carried out. Monitoring implies the system of quality indicators of medical services (qualification of doctors and nurses; interaction between doctor and patient; the level of material and technical equipment of the institution; sanitary conditions in the ward; supply of medicines; catering in the institution; efficient use of hospital beds; the timing of recovery; availability of additional paid services and their costs; material interest of medical workers), reflecting elements of the diagnostics and therapy and their results.

The third stage involves the implementation of a standardized model for quality management of medical services in municipal budgetary health care institution in Sochi «City Hospital № 9».

In conclusion, we suggest certain measures, necessary to obtain the best possible results from the introduction of a standardized model for quality management of medical services in municipal health care institutions.

Nechiporenko Lyudmila

132

SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY AND QUALITY OF CUSTOMER SERVICE

Service includes the provision of services to customers before, during and after the purchase. Service depends on the type of product, service, production peculiarities and consumer's personality. Describing the organization's culture often implies the quality of customer service. The company that cares about customers can spend more money on employee training than its competitors, or may actively use feedback channels from the customers, as the quality of customer service is very important for every company. It makes no sense to spend a lot of money to attract new customers, if the existing ones choose competitors because of low satisfaction. On the other hand, the products and services of the company, having base of loyal customers, are likely to be in demand due to personal recommendations of customers. Quality of customer service leads to the formation of loyalty and can have a direct impact on long-term growth of profitability. Enterprises need to measure the effectiveness of service and keep track of the aspects of the interaction process with customers, which should be improved.

Purpose of this article is to help service companies to determine in which way and how effectively the needs of their clients are satisfied. The author examines the issue from different perspectives: not only in terms of customer satisfaction, but also in terms of profitability.

Nechitailo Alexander

137

Gnutova Anna**Ermakova Ekaterina**

OPTIMIZATION OF UNIVERSITY COSTS THROUGH THE USE OF FRANCHISING SYSTEM FOR PROVIDING EDUCATIONAL SERVICES

The article considers the elements of interest convergence of prestigious universities and provincial institutions of higher education in terms of using high school franchising by franchise sales and cost optimization of the university-franchisee for the maintenance of permanent staff. It is one of the main advantages of the franchise agreement, compared to creation of the remote branch of prestigious University, or creation of additional units of provincial institution for conducting prestigious educational programs.

The main objective of the article is to determine the interval at which the total actual costs of the university, by increasing amount of provided educational services, are reducing, while additional loading of staff is growing at a given amount of planned loading. The article features the indicators of full-time staff loading in the form of mathematical functions and their graphical interpretation.

The authors constructed a model that describes the behavior strategy of the university-franchisee, which implies determining the optimal number of employees, capable to support maximum load in the process of increasing the volume of work performed. The model, presented in an article, qualitatively describes the real organizational and economic processes, taking place in the universities.

The article offers a practical management tool for loading personnel while increasing their functions and volume of work performed, without an increase in basic material costs of the university in the process of consolidation and expansion of educational services in the region. The described instrument is presented in the form of a mathematical model, based on which it becomes possible to determine the optimal number of employees of specific skills, needed to maximize the load capacity of staff.

Investments and Innovations

Hismatullin Kamil

143

Fedorova Ekaterina

THE MODEL OF STEP-BY-STEP DEVELOPMENT OF INNOVATION PROJECTS

The article features a structured analysis of the process of innovation development. The authors consider the problems of medium and large enterprises in the process of building the system of innovation management. The work describes the model of innovation development, which represents a detailed step by step algorithm of the innovation process from idea to mass production. For each phase we specified the existing budgetary and non-governmental sources of financing of innovative projects; regulatory documents, laws, standards; necessary technical results for the further successful implementation of the project; required human, informational, logistical, financial resources; necessary measures for creation and protection of IP created in the process of innovative activities of the company. At each stage of the innovation process, based on the personal experience of the authors in a variety of innovative projects in various stages of development, the points of maximum risks of the project predicted. At these points, based on the results of scientific and technical analysis, it is necessary to decide upon the termination or continuation of the project. The model was built using methodology of functional modeling IDEF0, which consists of block-modules, having input and output resources, indicated by arrows. The modules of the model are gradually detailed to the required level and have the description of resources (arrows, coming to the block from the left), influencing factors (arrows, coming from above), mechanisms (arrows, coming from below) and outputs (arrows, coming to the right). The model includes a description of potential development of an innovative project, as well as possible negative trends, which helps to form a holistic view of the innovation process.

Enterprises

Alyabieva Elena

155

STUDY OF ELEMENTS OF PROCESS MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

Changes in strategy, production processes, structure and culture of the organization may be implemented gradually, in the form of small steps, or radically, in large jumps. Therefore, we can speak about evolutionary and revolutionary changes in the models of organization management. In this context, the evolutionary model of change does not indicate low-speed processes, but the systematic comprehensive approach to improvement, oriented on long-term success. The revolutionary model in its turn is derived from the study of process management, improving operations and the need to achieve rapid and concrete results in a limited period of time. Process approach to management is considered as a revolutionary new one, but sometimes it is regarded an old method, which was forgotten about. Processes actually have always existed and are going on now in any organization.

Process management no longer focuses on the relationship of command - obedience, but on the result of common activities and sequence of actions to achieve this result. The elements of schemes, used in process management, are not of-ficial positions and departments, but actions (verbs or participles), meaning the individual production stages, as well as the identifier of goods (services), sold by the organization.

Gordeeva Olga

160

IMAGE FORMATION AS STRATEGIC DIRECTION OF COMPANY'S COMPETITIVENESS DEVELOPMENT

Image of the company is the specially created representation of the company in the market of goods and services. The company's image reflects its commercial policy: focus of work on the specific requests of a certain class of consumers. Attractive image of the company allows it to occupy a leading position in the business world. Image creation is the result of hard work of professionals in the field of marketing, design, psychology, linguistics, advertisement and PR. Well-designed image of the company creates a positive idea among consumers, which becomes recognizable, attractive, possessing a special character.

Today it is hard to find a major politician, who is not using the services of image-makers.

The purpose and objective of this article is to consider theoretical aspects of image formation and to develop the strategy of image formation for a certain company. Image may be compared to such concepts as rating, reputation, fame, popularity, prestige, authority, and others. In sociology, and especially in management sociology, image may be considered in the context of the theory of social statuses and roles, the concept of social action and interaction, as well as conflict theory. Independence of image makes it possible to influence upon it in a number of different ways. Thus we can create more or less artificial constructions, incorporating the deliberately chosen properties.

Generally speaking, the tasks of image-making are very specific. On the one hand, the image-making process is the technology based on strict rules, development of complex procedures, criteria and methods of measuring results. On the other hand, it has a very creative nature, similar to art.

The company's well-being, its growth prospects are based on its reputation and image. Investments in image and reputation do not provide immediate return, which is easy to count, but without them no company is able to last long in the market. Generally it is hard to expand the customer database, to attract the consumers of goods and services without activities aimed at promoting the company's image and reputation.

**Marshanskaya Olga
Silaeva Elena**

166

HEALTHCARE AND SAFETY IN LOGISTICS

The article considers the issues of healthcare and safety at terminals and warehouses of logistics companies. The work features the analysis of the sources and causes of accidents, as well as the ways to reduce injuries. The authors considered and analyzed domestic and international experience in the development and creation of evaluation systems of the safety of vehicles, taking into account the existing regulations and target programs of road safety improvement. Algorithmization features of the processes of vehicle safety are described. New methodology is proposed for the construction of integrated information and logistics system of intellectual safety assessment of the internal environment of vehicles. There is the list of issues to be considered when organizing security of warehouses, giving an idea on the level of basic knowledge, which an expert on labor safety must possess. The problems to approach first were identified for the heads of equipment maintenance departments, to avoid accidents during loading and transportation. Recommendations are given to personnel on the proper handling of the warehouse equipment, as preventive measures, aimed at promoting labor safety in logistics enterprises. The article deals with the issues of logistics planning, regarding ecology and investing in environmental protection during the construction of new plants.

Osipov Vladimir

171

FEATURES AND AREAS OF MANAGEMENT ACCOUNTING
IN THE PRODUCTION OF BUILDING MATERIALS

The article determines the role of production of construction materials in the development of building industry and defines the role of management accounting in improving control and regulation of activities of the business entity. The author studied the influence of organizational and technical characteristics of the enterprises, producing building materials, on their system of management accounting. Based on the study of domestic and foreign management accounting techniques, we outlined directions for its improvement at the present stage and proved the necessity of introducing management accounting in responsibility centers. The author proposed the order of formation of responsibility centers in factories, producing construction materials, and the accounting management of their activities. Particular attention is paid to strengthening the role of management accounting to improve the efficiency of resource consumption. The structure of production costs in manufacturing of building materials was analyzed, revealing the prevalence of direct material costs; recommendations are given on how to improve their accounting and control. Special attention in this regard is given to the introduction of the system of regulatory cost accounting in production. Methodology was developed for identifying and operational accounting of deviations in the norms of material consumption in the process of their mixing. The study found that during the production of building materials, big amounts of energy resources are consumed. Therefore, in order to ensure their most efficient use, it is recommended to apply methodology of regulatory accounting to reflect the consumption of fuel and energy for technological purposes, not only for individual units, but also for responsibility centers and for cost objects (products, components). Solving this problem may be helped by the increased speed of accounting of fuel and energy resources, which can be reached through the application in practice of the accounting method of consumption of fuel and energy for technological purposes, proposed in the article.

**Pavlenkov Mikhail
Ukhina Tatyana**

178

METHODOLOGICAL ASPECTS OF SALES PLANNING FOR PRODUCTS
OF CHEMICAL ENTERPRISES

The article considers improving sales management of chemical enterprises. It is shown that for effective sales management system it is necessary to identify the products' competitiveness, market demand, the company's strategy and goals. The authors identified the strategic (maximum use of the company's potential, meeting the needs of consumers in products and so on) and tactical (acceleration of sales, lower costs of sales and so on) objectives of sales. The main components of marketing activities of enterprises were identified (market potential, sales potential, sales forecasts, sales quota, etc.)

The research studied the interrelation of components of forecasting process, and it was proven that forecasting is an essential tool for planning the activities of the whole enterprise and its structural divisions (financial, manufacturing, logistics and others). Based on the current forecast plan, we develop the marketing plan, which includes the volume of deliveries, sales plan, shipment plan, assortment plan and others. The article proves that control and regulation are important functions, which help to assess the results of plans realization, as well as to regulate the sales process, taking into account the internal and external factors, affecting the enterprise's operation.

It was revealed that the existing sales management systems of chemical enterprises are different, which complicates the standardization of planning technology, and, as a result, reduces the effectiveness of sales management. All this requires the introduction of new mechanisms for sales management of industrial enterprises of the chemical complex.

Paramonova Larisa

184

ARCHITECTONICS OF ACCOUNTING POLICIES BASED ON IFRS

The quality of the accounting policy of the organization and efficiency of its use is one of the most important problems of modern accounting systems. This problem is particularly acute in the formation of the accounting (financial) statements, not only according to Russian Accounting Standards, but also according to IFRS, which determined the theme and subject of this article. Target direction of this work is defined by methodological approach to the formation of accounting policy on the basis of IFRS. Methodology and methods of study are based on systematic approach to the issues, considered in their interrelation. Depending on the nature of the studies issues, we used general scientific methods and techniques, such as analysis and synthesis, simulation, historical and logical analysis of theoretical and practical material. Interpretation of the methodology of accounting policy formation on the basis of IFRS and its implementation mechanisms are based on system approach, continuity of the stages of preparation of the first IFRS financial statement, and target addressing of the specific requests of economic subjects. The process of transition of the Russian economic entities to presenting financial statements in accordance with IFRS is rather complicated and expensive; its optimization is a priority for the accounting system. The list of main stages of preparation of the first IFRS financial statement should in-

clude a consistent set of organizational procedures, where architectonic of accounting policy is the determining factor. The result of the study is the development of methodological approach to the formation of accounting policies based on IFRS by the economic entities of various organizational and legal forms and sectors. In order to optimize the process of formation of accounting policy based on IFRS, it is appropriate to include in it the organizational and technical section, similar to the section, making part of the accounting policies under RAS, and to form a methodical section, reflecting the most effective ways of recognizing and disclosing in the financial statements of the accounting objects.

Sidorova Natalya

189

Fedorov Yury

ANALYSIS OF TRADING COMPANY'S COMPETITIVENESS BY EXAMPLE OF LLC «TEHZDRAV MT»

The article presents the analysis of competitiveness of retail trade organizations. The purpose of this research is to make recommendations on future directions of increasing competitiveness of LLC «TEHZDRAV MT». The object of study is the activity of Trade Organization LLC «TEHZDRAV MT». Subject of research is the strategic direction of the organization. The study is based on scientific works of Russian and foreign specialists in the field of Internet marketing, and other special materials on the subject of work. We used the following methods: observation and questioning. This research will be useful for executives, managers and marketing specialists of structural divisions of the enterprise, as well as for private entrepreneurs. The result of work is the complex of activities, aimed at attracting more potential buyers and reduction of costs for advertisement, which is expensive and not always effective. This set of measures can be implemented at any commercial enterprise.

Frese Artem

199

OST AS BASIS OF COMPANY'S MANAGEMENT

Cost is the basis of company's management. The concept of cost may be considered in the narrow and broad sense. In the first case, the cost usually means explanation of exchange values; in the second case it represents special form of economic relations between counterparties on the acquisition of certain benefits. Currently, there are two fundamental economic theories based on the monistic approach to the definition of cost: the theory of labor cost and the marginal utility theory. Accordingly, there are two theoretical objects to which they belong – cost and marginal utility. In the analysis of labor cost theory the most important is usually recognized the classic exposition of Karl Marx, while the marginal utility theory is based on criticism of labor cost theory of O. Böhm-Bawerk, the concept of W. St. Jevons. The main achievement of Marx's cost theory is considered to be his doctrine of the dual nature of labor, embodied in the commodity. Study of the two sides of labor made it possible to determine the qualitative – homogeneous and therefore quantitative – commensurable basis, which determines the value of any commodity. The concept O. Böhm-Bawerk describes the market of some goods, in which there are buyers and sellers with their subjective assessments of these goods. Thus, the subjective value of the buyer is called the demand price (of the buyer) and the subjective value of the seller is called the offer price. The main methodological approach in the theory of A. Marshall is the method of partial equilibrium, i.e. the study of supply and demand equilibrium on the market of an individual benefit. In the Russian economics the study of cost took various directions. The leading one is the concept of labor cost of K. Marx. However, attempts were made to both develop the labor approach and to make synthesis of cost and utility theories. This issue was considered by such prominent economists as P. Struve, M. I. Tugan-Baranowski, A. A. Isaev, V. Ya. Zheleznov, and others.

Information Technology

Danilova Yulia

207

Danilova Maria

CALCULATION OF ANNUAL OPERATING COSTS FOR USING FLEXIBLE AUTOMATED SITE OF PRODUCTION OF PERMANENT FORMWORK

The article considers calculation of annual operating costs of production of permanent formwork during the transition from manual to automated type of production. Technological processes, developed for automated production, should provide the required parameters of the product's quality, be cost-effective, low-waste and environmentally friendly. Management and control of such production must be carried out using the latest hardware and software computer technologies.

The object of study of this article is the calculation of cost-effectiveness of flexible automated site for the production of permanent formwork for manufacturing of concrete walls.

Management Technologies

Egorova-Ekimkova Irina

213

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' RESERVES IN CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Acute problems of industrial enterprises in Russia are obvious losses, irrational use of resources, organizational imperfections and inadequate understanding of market conditions. Under the reserves we understand opportunities to reduce the consumption of material resources, labor and capital costs. Finding reserves in modern enterprises is complicated by a number of reasons: management's rejection of new trends, insufficient funding of researches, a lot of negotiations for new ideas and projects. Besides, there is intervention of third parties (especially those incompetent and insufficiently professional) in the evaluation of innovations, immediate criticism and threats of dismissal due to mistakes, petty control over every action of innovator.

Historically, we can distinguish three periods of development of the national economy in terms of the use of company's reserves.

To determine the amount of reserves, the analysis of economic activity uses a number of methods: direct accounting, comparison, deterministic factor analysis, correlation analysis, functional and cost analysis, mathematical programming and others.

The economic literature, describing various aspects of the study of reserves, offers several approaches to the classification of production reserves. All of them have their advantages and disadvantages. The article features systematization of reserves of effective management of industrial enterprises, using the functional-oriented approach. Based on the analysis of approaches to classification of reserves, the author presents groups of indicators characterizing the effectiveness of reserve management of industrial enterprises.

In the process of implementation of new production reserves, we should consider the factors, contributing to the innovative research:

- Management's awareness of the priority of identifying new opportunities for enterprise's development;
- Creation of environment, that contributes to the search and development of innovations;
- The focus of all the company's activities, including innovation, on the needs of consumers;
- Encouraging innovative activities of all workers of the enterprise, providing them with the necessary resources;
- Fast implementation of expressed ideas, reduced waiting time;
- The system of in-house education, especially using active methods, including business games.

Marketing Management

Plekhanov Alexander

224

Khayrullin Marsel

EVALUATION OF MARKETING ACTIVITY IN PLANNING PRODUCTION PROGRAM OF A BUILDING COMPANY

The article considers development factors of a construction company. The planning system of the production program of a construction company is regarded as a three-dimensional structure: human resources, workers' efficiency and the level of marketing activity. The authors present assessment methods of marketing activities. In general, planning of organization's potential development is a complex task, which includes the growth of productive and economic, marketing, innovative and financial performance. Thus, we suggest the method of analysis of marketing activities. The study found that the program of contract works of construction organization depends on basic internal production factors: the average number of workers, output per worker per year and marketing activities. The effectiveness of organizational systems is characterized by economic indicators: the production volume, efficiency of resource consumption, quality of products, innovation and investment. Assessment methods include the results of marketing activities. Coefficient is determined as the ratio of the volume of construction works by objects, included in the marketing plan, and concluded construction contracts, to the volume of work on the actual or planned capacity. At a certain stage of planning the program of a building company, the marketing activity ratio may be less, equal to or more than one. When the ratio of marketing activity is more than one, it is necessary to increase the organization's capacity. When the ratio of marketing activity is less than one, it is necessary to decrease the organization's capacity. Analysis of the application of this methodology has shown its effectiveness in the control system of a construction company.

Mathematical and instrumental methods of Economics

Nikitenko Tatyana

230

PROBABILISTIC APPROACH FOR DETERMINING SUFFICIENT CAPITAL FOR COMPENSATION OF OPERATIONAL RISKS

In the work of a bank random events may occur and bring damages. Each such event is called risk event. The article considers the total damage, caused by the risk events, as the sum of random values, reflecting the risk events for each group. Different operating conditions of bank branches determine the use of certain types of distributions to describe the number of damages according to risk groups. We determined the properties of the function of the total damage distribution; defined sufficient capital to compensate operational risks.

The probability of operational risks and the extent of damage, caused by them, are calculated based on the results of observation and analysis of given credit institution for a sufficiently long period of time. The banking structure determines the groups of risk events, having the same scenario and comparable causes and sizes of damage.

The relaxation model suggests binomial distribution of components of a group of risk events. In the construction of function of the total damage distribution, we use limiting transition to the normal distribution. In the model without relaxation, Poisson distribution is applied. In case of equal damage, caused by components of a group of risk events, we determine the behavior of the function of the total damage distribution.

Spirina Marina

234

Spirin Pavel

INTEGRAL EQUATIONS FOR MODELING COSTS

The article studies the examples of appearance of integral equations in the simplest economic models in the evaluation and modeling of costs, and the classification of such problems. The main objectives of this work: review of possible situations, where the answer is known for the full costs, but the local parameters of the project are unknown: speed and planning of work performance, start and end dates, additional costs. The study gives an idea of simple integral equations and introduces methodology of their solving. At the quality level we examined and compared the specific examples in which the realization period depended significantly on the poor quality of prediction, while the terms and budget were repeatedly adjusted. For trivial cases of equations the solving technique is provided, and for more complex, interesting and realistic cases of equations, more thorough analysis is required, which could be interesting in the future. In conclusion, some exotic economic examples are mentioned, where integral equations appear to become the way to solve the differential ones. The application field could be the modeling of integrated costs, and the inverse problem of finding the optimal working plan, modeling of systems with feedback, as well as the rationale for capitalization of various industries in conditions of dominating export of raw materials.

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса.
Серия Экономика»**

1. Условия опубликования статьи:

1.1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).

1.2. Представляемая для публикации статья должна быть актуальной, обладать новизной, содержать постановку задач (проблем), описание основных результатов исследования, полученных автором, вывод.

1.3. 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.

1.4. Представленные к публикации статьи проходят проверку в системе «Антиплагиат» (оригинальность текста статьи должна составлять не менее 90%).

1.5. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.

1.6. Статья должна соответствовать правилам оформления.

2. Правила оформления статьи:

2.1. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителе в формате MS Word по адресу: г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, Издательско-полиграфический центр (ИзПЦ) – тел. (8482) 222-650 (e-mail: vestnik@tolgas.ru)

2.2. 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.

2.3. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.

2.4. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.

2.5. Статья обязательно должна **содержать**:

Блок 1 – на русском языке: УДК, полностью ФИО автора (ов), места их работы без сокращения названий организаций, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов); название статьи, аннотация (200-250 слов), ключевые слова (не более 5-7 слов или словосочетаний).

Аннотация включает следующие аспекты содержания статьи: предмет, тему, цель работы; метод или методологию проведения работы; результаты работы; область применения результатов; выводы.

Ключевые слова – это текстовые метки, представляющие содержание статьи, по которым можно найти статью при поиске и определить предметную область текста.

Блок 2 – на английском языке: название статьи, аннотация, ключевые слова.

Блок 3 – полный текст статьи на русском языке;

Блок 4 – список литературы на русском языке (название «Список литературы»).

2.6. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

2.7. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисовочными подписями.

2.8. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления». Список литературы должен содержать 20-30 источников, из них не менее 40% – иностранных источников.

2.9. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.

2.10. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.

2.11. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).

2.12. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержит 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.

2.13. В анкете указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый, домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.

2.14. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора (ов) и датой.

2.15. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.

2.16. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.

2.17. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

2.18. Статьи, соответствующие пп. 2.1 – 2.17, регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел. (8482) 222-650.

2.19. Статьи публикуются платно (**с аспирантов и зарубежных авторов за публикацию рукописей плата не взимается**). Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора). Гонорары авторам не выплачиваются.

Следующий выпуск в октябре 2015 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



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>