

ВЕЩНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ЭКОНОМИКА

№ 5 (31) 2013

ТОЛЬЯТТИ

ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 5 (31) – 2013 ноябрь

Журнал основан в 1995 г.

Выходит 6 раз в год

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

Учредитель

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

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Л. И. ЕРОХИНА – главный редактор
д.э.н., проф. Е. В. БАШМАЧНИКОВА – зам. главного редактора

Члены редакционной коллегии:

д.э.н. С. А. Андреев
д.э.н. О. И. Васильчук
д.э.н. А. О. Блинов
д.э.н. Ш. З. Валиев
д.э.н. О. М. Горелик
д.э.н. А. П. Горина
д.э.н. Г. М. Кулапина
д.э.н. В. И. Макарова
д.э.н. А. А. Нечитайло
д.э.н. В. М. Рябов
д.т.н. А. Ч. Эркенов
д.э.н. В. В. Янов
Ответственный секретарь Е. Е. Спиридонова

Редактор Н. Г. Батырева
Технический редактор Н. В. Галиченкова

Подписка во всех отделениях связи:
– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.akc.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года
Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

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

Подписано в печать 29.11.2013.
Формат 60x80^{1/8}. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 17,5. Тираж 1000 экз. Заказ 132/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2013

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник ПВГУС. Серия Экономика», допускается только
с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает
с точкой зрения авторов публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая политика: стратегия и тактика

Гибадуллин Артур Артурович

7

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Рассматриваются основные направления технического перевооружения производственных комплексов электроэнергетики. Проводится оценка устойчивого развития генерирующих компаний. Предлагаются основные направления технического перевооружения и привлечения инвестиций в производственный комплекс электроэнергетики.

Любохинец Лариса Сергеевна

16

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ПРАКТИКУ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Рассмотрены проблемы становления, развития и модернизации социального партнерства, определены особенности гармонизации интересов субъектов социального партнерства, проанализированы модели социального партнерства в социально-трудовых отношениях общественного развития.

Региональное развитие

Баимачникова Елена Валентиновна

25

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ИНВЕСТИЦИЙ
ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В связи с дихотомическим делением экономики встает необходимость постановки проблемы аллокации (перетока) ресурсов из финансового в реальный сектор экономики. Предметом исследования становится то, что предшествует инвестиционному процессу, а именно процесс сбережения и накопления денежных средств в экономике, и установление зависимостей между ними, с одной стороны, а с другой – определение каналов перетока этих ресурсов из одного сектора в другой.

Гуськова Татьяна Николаевна

30

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Анализируется состояние инновационной сферы Самарской области, выявлены негативные тенденции и проблематика ее развития в контексте социально-экономического развития региона и Российской Федерации, обосновываются возможности их преодоления.

Ерохина Лидия Ивановна

34

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Рассматриваются актуальные вопросы, связанные с особенностями развития сферы услуг в современной экономике, выделяются ее основные признаки и происходящие в ней структурные изменения. Обосновывается ключевая роль сферы услуг в функционировании инновационной экономики и приводится анализ уровня ее мирового развития.

Королева Елена Игоревна

38

РАЗРАБОТКА СТРУКТУРНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ИНТЕГРИРОВАННЫМИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ СИСТЕМАМИ РЕГИОНА

Рассматриваются теоретические и практические аспекты разработки структурных моделей для исследования управления интегрированными промышленными системами в регионе. Приводятся примеры моделей управления, разработанные с использованием современных CASE-средств и методологии IDEF0.

Нечитайло Александр Анатольевич

44

Гнутова Анна АлександровнаГИПЕРМЕДИАПОСОБИЯ КАК КРЕАТИВНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ
СТУДЕНТОВ И ПЕРСОНАЛА ПРОИЗВОДСТВА И СФЕРЫ УСЛУГ

Рассматриваются существующие предпосылки для разработки и внедрения в процессы производства и сферы услуг народного хозяйства мультимедийных и гипермедиапособий. Обосновывается необходимость применения этих пособий при обучении студентов, а также технического, производственного и обслуживающего персонала и работников сферы услуг.

Семенов Владислав Львович 50
Сидорова Наталия Анатольевна

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ
ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Разработан многофакторный алгоритм оценки конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационного комплекса Чувашской Республики с применением методов экспертной оценки.

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

Васильева Елена Алексеевна 54

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Рассматриваются особенности формирования необходимой для предприятий сферы услуг программы обеспечения конкурентоспособности. В частности, описываются основные направления каждого из разделов и подразделов программы. Приводятся аргументы эффективного применения программы обеспечения конкурентоспособности для предприятий услуг сотовой связи.

Горина Алла Петровна 59

Горин Иван Александрович

Горина Олеся Валерьевна

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ,
ОКАЗЫВАЮЩИХ САНАТОРНО-КУРОРТНЫЕ УСЛУГИ В РЕГИОНЕ

Проведен анализ детской заболеваемости и обеспеченности больничными койками в Республике Мордовия. Рассмотрена деятельность детских санаторно-курортных организаций как элемента медицинской реабилитации. Выявлены проблемы нормативно-правового характера в плановой деятельности организаций, оказывающих санаторно-курортные услуги. Предложены меры по совершенствованию эффективности планирования их деятельности, способствующие повышению эффективности санаторно-курортного лечения.

Нечипоренко Людмила Владимировна 64

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
НА УРОВЕНЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ

Подтверждается гипотеза о наличии влияния уровня удовлетворенности производителей на уровень удовлетворенности потребителей услуг.

Оборин Матвей Сергеевич 69

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ
ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

Рассмотрены основные социальные и экономические особенности развития курортно-рекреационного комплекса. Дана характеристика курортно-рекреационного кластера. На примере Пермского края проведен анализ развития курортного дела и лечебно-оздоровительного туризма региона.

Петрова Елена Сергеевна 75

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ
РЫНКА АВТОДИЛЕРСКИХ УСЛУГ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассматривается структура автосервисного предприятия. Выделяются задачи автомобильных дилеров. Анализируются крупнейшие дилерские сети по продаже легковых автомобилей в России и Самарской области в 2013 году.

Сафарова Ирина Михайловна 82

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Пристальное внимание общества к жилищно-коммунальному хозяйству является одной из характерных черт сегодняшнего дня. Наиболее актуальные проблемы жилищно-коммунального хозяйства связаны с тарифной политикой и качеством оказываемых населению услуг. Проблема повышения качества в настоящее время – одна из ключевых для любой организации, предприятия, сферы жизнедеятельности, государства в целом. Качество во многом определяет престиж государства, служит основой для удовлетворения потребностей каждого человека и общества в целом, является важнейшей составляющей конкурентоспособности.

Рынки: состояние и развитие

Ерохин Роман Геннадьевич

86

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВА ПОСЛЕПРОДАЖНОЙ УСЛУГИ
В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЧИВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Предложена методика разбиения жизненного цикла услуги на отдельные этапы, соответствующие матрице Бостонской консультативной группы, что позволяет определить время начала проектирования новой услуги. Данная методика увязывает объем реализации услуг с затратами на освоение, циклом освоения и производством услуг.

Прилуцкий Анатолий Михайлович

91

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ЕЕ РОЛЬ
В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО РЫНКА

Анализируются институциональные мнения об аграрном рынке, связанные с формированием новых форм собственности и хозяйствования, рыночной инфраструктуры. Определена роль институциональной среды как механизма влияния на структуру сельскохозяйственного производства. Определены формы и методы государственного регулирования аграрного рынка.

Инвестиции и инновации

Мещераков Петр Павлович

97

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ
НА ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОИЗВОДСТВО

Рассмотрены вопросы научной классификации факторов и условий, влияющих на время и масштаб внедрения инновационных разработок в производство, «узкие места» и «резервы», возникающие в процессе внедрения инноваций, основные направления ускорения внедрения.

Предприятия

Акашева Валентина Вячеславовна

102

Ельмеева Ирина Геннадьевна

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
(МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ

Рассмотрены особенности налогообложения государственных (муниципальных) учреждений. Представлен анализ основных налогов, уплачиваемых государственными (муниципальными) учреждениями в условиях реформирования бюджетной системы. Выявлены основные различия в налогообложении бюджетных, автономных и казенных учреждений.

Губанова Светлана Евгеньевна

108

ОСОБЕННОСТИ ГАРМОНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

На примере крупного промышленного предприятия ОАО «АВТОВАЗ» разобраны особенности гармонизации промышленной и торговой политики. Подробно рассмотрен такой фактор гармонизации, как дилерская сеть предприятия. Выявлены основные проблемы, касающиеся дилерской сети, и предложены методы решения этих проблем.

Давыдович Анна Рудольфовна

113

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ОТРАСЛЕВОГО СТАТУСА ПРЕДПРИЯТИЙ СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ
В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрена технология определения отраслевого статуса предприятий социального питания в современной системе управления. Приведены официальные статистические данные, характеризующие развитие отдельных отраслей народного хозяйства, распределение приватизированных предприятий по отраслям экономики, количество приватизированных предприятий (объектов) общественного питания в РФ до 2000 г. Проведен анализ определения отраслевого статуса предприятий питания в различных классификаторах. Предложена новая группировка в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД), где социальное питание имеет статус отдельного подкласса вида экономической деятельности, характеризующегося затратами на производство, процессом производства и выпуском продукции (оказание услуг).

Соколова Ирина Александровна

118

Прохорова Наталья Алексеевна

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ СУЩНОСТИ НАЛОГОВОГО РИСКА

Рассматриваются сущность и виды налогового риска, его основные характеристики.

Технологии управления

Герасимов Кирилл Борисович

122

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассматривается выбор методов выполнения процедур и элементов менеджмента для решения функциональных задач управления. Знание и умение использовать методы выполнения процедур и элементы менеджмента позволяет на качественно новом уровне решать существующие и современные задачи управления.

Точка зрения

Артюшенко Владимир Михайлович

131

Кучеров Борис Алексеевич

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ
УПРАВЛЕНИЯ КОСМИЧЕСКИМИ АППАРАТАМИ В УСЛОВИЯХ
РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Рассматриваются вопросы, связанные с оценкой экономической эффективности использования автоматизированной системы распределения средств управления космическими аппаратами (КА) в условиях ресурсных ограничений и наращивания группировки КА. Выявлены зависимости трудозатрат и экономики труда от количества КА. Показано, что автоматизация процесса распределения средств управления КА позволяет достичь значительной экономии труда, возрастающей прогрессирующе при увеличении количества КА.

Содержание выпуска на английском языке

137

МАКРОУРОВЕНЬ

Экономическая политика: стратегия и тактика

УДК 338.45.01

А. А. Гибадуллин*

*Гибадуллин Артур Артурович, аспирант

Государственный университет Министерства финансов Российской Федерации, г. Москва
11117899@mail.ru

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Ключевые слова: электроэнергетика, коэффициенты устойчивости, генерирующие компании, инвестиции.

Рассматриваются основные направления технического перевооружения производственных комплексов электроэнергетики. Проводится оценка устойчивого развития генерирующих компаний. Предлагаются основные направления технического перевооружения и привлечения инвестиций в производственный комплекс электроэнергетики.

Структурные преобразования в электроэнергетике отрицательно сказались на производственном комплексе электроэнергетики — это связано с тенденцией повышения уровня износа активной части основных средств, отсутствием политики по модернизации и обновлению производственных мощностей, низкой инвестиционной и инновационной активностью. Принимаемые со стороны государства меры по стабилизации и обеспечению устойчивого развития отрасли электроэнергетики не дают положительных результатов, а в некоторых случаях оказывают отрицательное влияние. Показатели развития производственного комплекса имеют параметры на порядок ниже дореформенного периода. В рыночных условиях существует необходимость в новых инструментах и методах, способных помочь производственному комплексу электроэнергетики стать более эффективным.

Проведем оценку устойчивого развития производственных комплексов электроэнергетики при помощи показателей технологического и научно-технического развития.

Показатель технологического развития отражает развитие технологий и эффективность использования энергетических ресурсов.

1. Коэффициент использования установленной мощности (КИУМ) показывает степень загрузки мощностей при выработке электроэнергии. КИУМ равен отношению фактической выработки электроэнергии за рассматриваемый период к возможной выработке

электроэнергии за тот же период при работе на установленной мощности без остановок:

$$K_{\text{КИУМ}} = \frac{V_{\text{э}}}{N_{\text{уст}} \cdot t},$$

где $V_{\text{э}}$ — объем выработанной электроэнергии за период, кВт•ч;

$N_{\text{уст}}$ — установленная мощность, кВт;

t — количество календарных часов в периоде, час [3].

2. Единицей условного топлива (УРУТ) является единица учета органического топлива, применяемая для сопоставления эффективности различных видов топлива и их суммарного учета. В качестве единицы условного топлива принимается 1 кг топлива с теплотой сгорания 7000 ккал/кг (29,31 МДж/кг). Соотношение между единицами условного и натурального топлива выражается формулой:

$$B_{\text{у}} = \frac{Q_{\text{н}}^{\text{р}}}{7000} \cdot B_{\text{н}},$$

где $B_{\text{у}}$ — количество условного топлива, кг;

$B_{\text{н}}$ — количество натурального топлива;

$Q_{\text{нр}}$ — теплота сгорания, по данным химической лаборатории, твердого и жидкого или газообразного топлива, ккал/кг (МДж/кг) и ккал/м³ соответственно [3].

3. Удельные выбросы загрязняющих веществ в атмосферу $K_{\text{уд.ат.}}$ отражает количество выбрасываемых веществ в атмосферу при производстве 1 МВт•ч электрической энергии:

$$K_{уд.ат.} = \frac{V_{з.в.}}{V_э},$$

где $V_{з.в.}$ – выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. тонн.

4. Коэффициент загрузки мощностей ($K_{з.м.}$), характеризующий долю рабочей мощности к установленной мощности электростанций:

$$K_{з.м.} = \frac{N_p}{N_{yc}},$$

где N_p – рабочая мощность электростанции, МВт;

N_{yc} – установленная мощность электростанции, МВт.

Показатель научно-технического развития отражает развитие техники, обновление мощности и уровень надежности.

1. Коэффициент выбытия основных средств $K_{вос}$ показывает, какая доля основных средств, имевшихся к началу отчетного периода, выбыла за отчетный период из-за ветхости и износа:

$$K_{вос} = \frac{OC_в}{OC_{нг}},$$

где $OC_в$ – стоимость выбывших основных средств, тыс. руб.;

$OC_{нг}$ – стоимость основных средств на начало года, тыс. руб.

2. Коэффициент обновления основных средств $K_{оос}$ показывает, какую часть за отчетный период составляют новые (обновленные) основные средства:

$$K_{оос} = \frac{OC_n}{OC_{к2}},$$

где OC_n – стоимость новых основных средств, тыс. руб.;

$OC_{к2}$ – стоимость основных средств на конец года, тыс. руб.

3. Коэффициент износа основных средств $K_{иос}$ показывает, насколько амортизированы основные средства:

$$K_{иос} = \frac{A}{OC_n},$$

где A – амортизация, тыс. руб.;

OC_n – первоначальная стоимость основных средств, тыс. руб.

4. Коэффициент эффективности расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы ($K_{ниокр}$) характеризует отношение объектов интеллектуальной собственности предприятия к расходам на НИОКР:

$$K_{ниокр} = \frac{И}{З_{ниокр}},$$

где $И$ – интеллектуальная собственность предприятия, тыс. руб.;

$З_{ниокр}$ – расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, тыс. руб.

Для проведения оценки развития генерирующих компаний используется бухгалтерская отчетность ОГК-1, ОГК-2, ОГК-3, ОГК-4, ОГК-5, ОГК-6, ИНТЕР РАО ЕЭС за 2007–2011 гг. [1–7].

Рассмотрим данные значения коэффициентов на графиках и сопоставим их.

Показатель технологического развития.

1. Коэффициент использования установленной мощности (рис. 1).

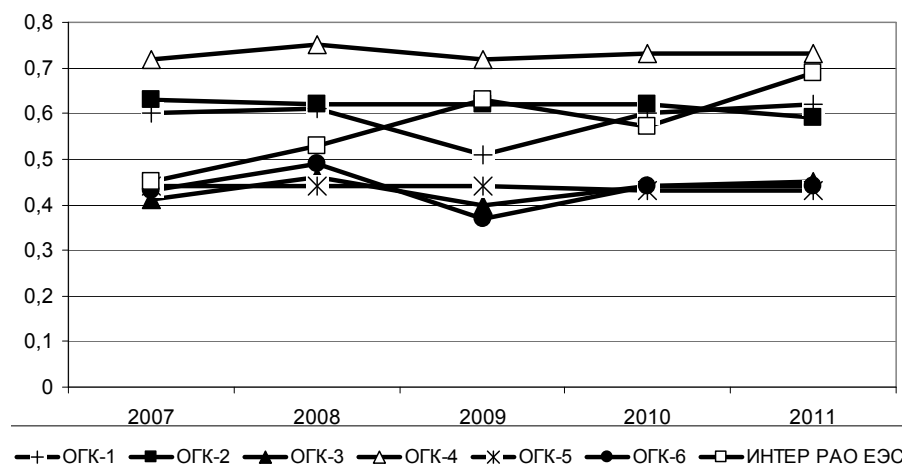


Рис. 1. Коэффициент использования установленной электрической мощности электростанциями

Из рисунка видно, что коэффициент использования установленной мощности у электростанций не достигает единицы, что показывает уменьшение выработки электро-

энергии и недогрузки энергоблоков электростанций.

2. Удельный расход условного топлива электростанциями (рис. 2).

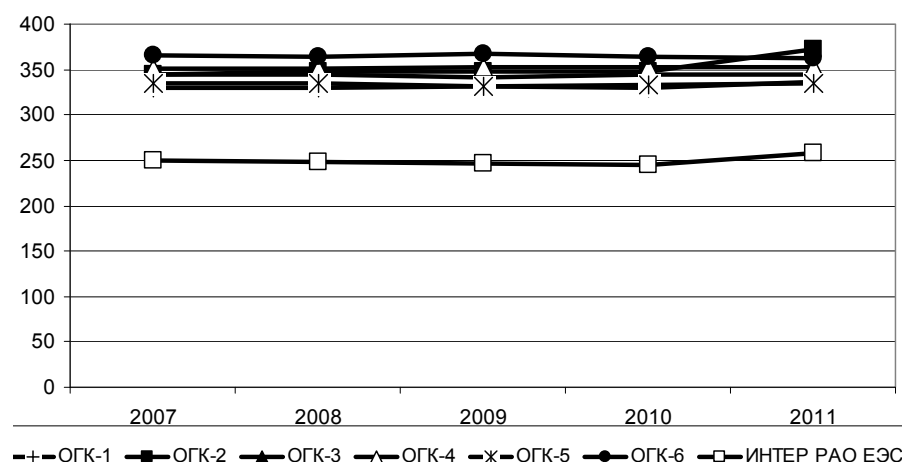


Рис. 2. Удельный расход условного топлива для производства электроэнергии, г/кВт·ч

Из графика видно, что у всех электростанций удельный расход условного топлива возрастает, повышение удельного расхода условного топлива связано со снижением технико-экономических показателей электро-

станций, оптимальные значения удельного расхода условного топлива варьируются от 220 до 300 г/кВт·ч.

3. Удельные выбросы загрязняющих веществ в атмосферу (рис. 3).

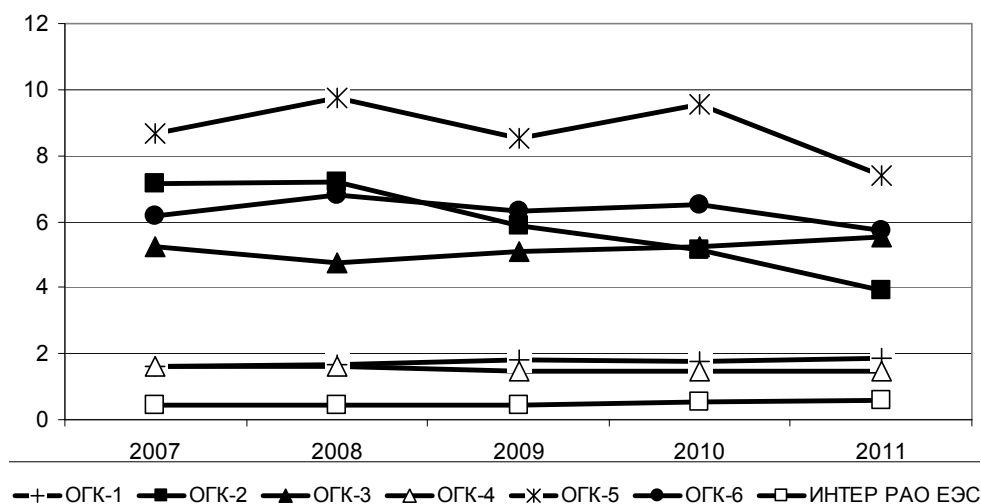


Рис. 3. Удельные выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, кг/МВт·ч

Из графика видно, что удельные выбросы загрязняющих веществ меняются незначительно, что говорит об отсутствии политики по охране окружающей среды и устойчивому развитию.

4. Коэффициент загрузки мощностей (рис. 4).

Рисунок показывает, что все генерирующие компании работают не на полную ус-

тановленную мощность, что связано со снижением мощности из-за остановок энергетического оборудования, вывода основного энергетического оборудования в ремонт и снижением эффективности оборудования.

Показатель научно-технического развития.

1. Коэффициент выбытия основных средств (рис. 5).

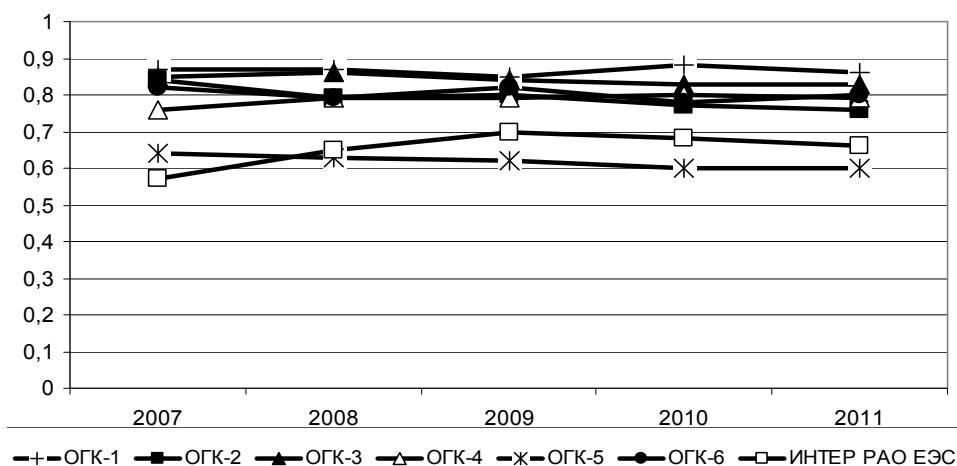


Рис. 4. Коэффициент загрузки мощностей

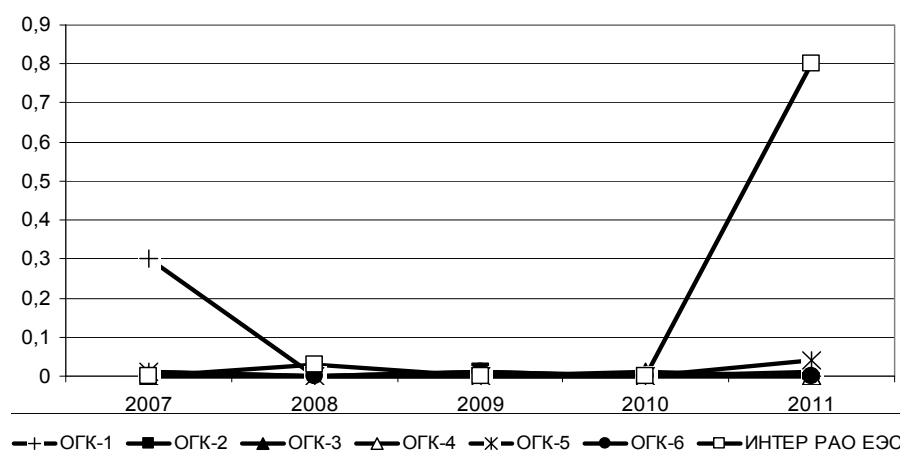


Рис. 5. Коэффициент выбытия основных средств

Данный коэффициент имеет различные значения от 0 до 0,8, можно сделать вывод, что практически у всех генерирующих компаний выбытие основных средств не происходит, как следствие, увеличивается срок службы производственных мощностей и дос-

тигает максимального значения, а у ИНТЕР РАО ЕЭС в 2011 г. наблюдается тенденция по выбытию основных средств.

2. Коэффициент обновления основных средств (рис. 6).

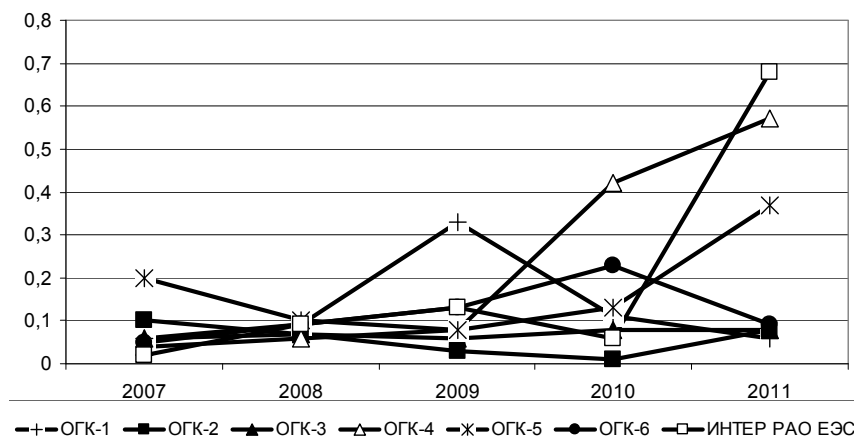


Рис. 6. Коэффициент обновления основных средств

Из представленного графика следует, что коэффициент обновления основных средств находится в пределах от 0 до 0,69, данный коэффициент у ОГК-1, ОГК-2, ОГК-3, ОГК-6 не превышает значения 0,1, что отражает отсутствие обновления основных средств, а у

ОГК-4, ОГК-5 и ИНТЕР РАО ЕЭС проводится политика по обновлению производственных мощностей.

3. Коэффициент износа основных средств (рис. 7).

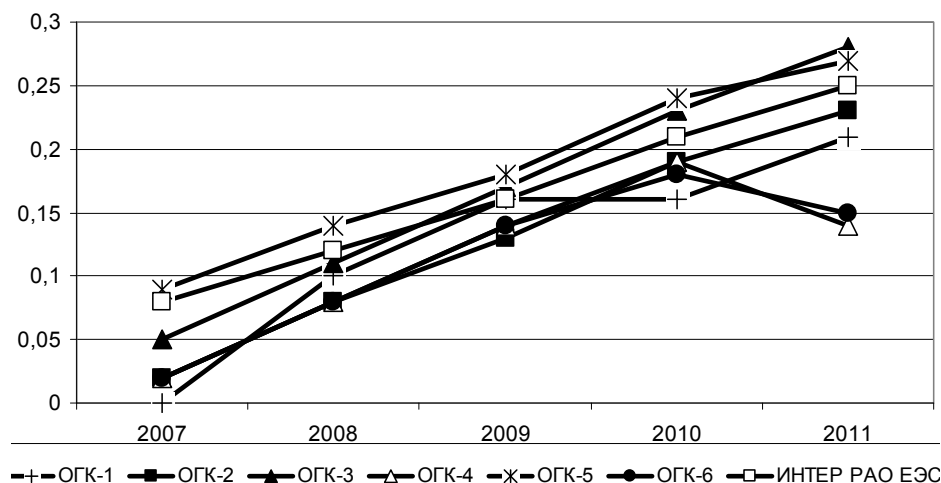


Рис. 7. Коэффициент износа основных средств

Согласно графику коэффициент износа основных средств имеет тенденцию к возрастанию и отражает увеличивающийся износ

основных средств у всех генерирующих компаний.

4. Коэффициент эффективности расходов на НИОКР (рис. 8).

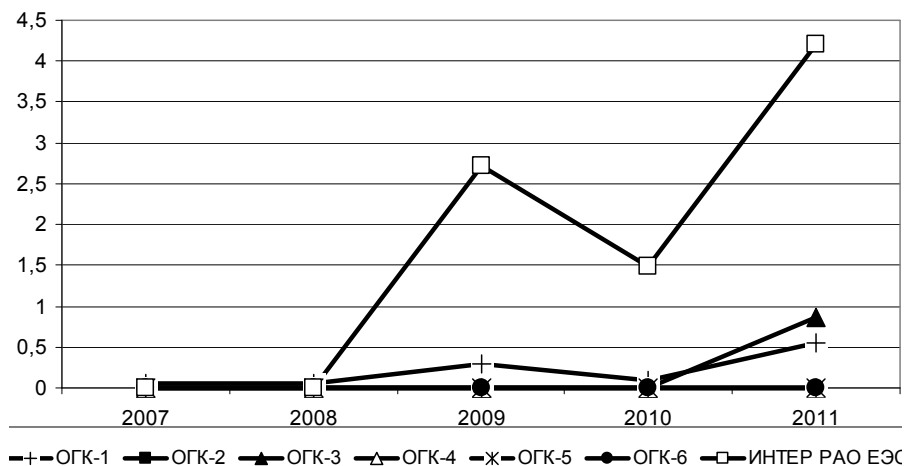


Рис. 8. Коэффициент эффективности расходов на НИОКР

Финансирование НИОКР у ОГК-4, ОГК-5 и ОГК-6 не происходит, у ОГК-2 не приносит положительных результатов, а у остальных компаний наблюдается незначительная тенденция эффективного использования средств на НИОКР.

Показатель технологического и научно-технического развития в течение всего рассматриваемого периода имеет минимальные

значения, что отражает увеличение износа оборудования, неэффективное использование энергоресурсов, отсутствие обновления мощностей и мероприятий по технологическому развитию.

Среди основных мероприятий, направленных на техническое перевооружение и реконструкцию электростанций, следует выделить:

- продление сроков службы действующего оборудования;
- замену устаревшего оборудования на аналогичные модернизационные образцы;
- обеспечение надежности и безопасности оборудования;
- замену или наладку действующего оборудования новым, обеспечивающим производство и передачу энергии по более прогрессивным технологиям;
- создание конкурентного преимущества перед другими генерирующими компаниями за счет обновления технологий производства;
- продление сроков службы действующего оборудования;
- замену устаревшего оборудования на инновационные образцы;
- сокращение незавершенных объемов капитального строительства, сокращение иных издержек;
- оптимизацию ремонтов оборудования с учетом технического состояния;
- выполнение части сверхтиповых работ, направленных на предупреждение технологических нарушений;
- разработку проекта санитарно-защитной зоны электростанций.

Основным инструментом повышения эффективности существующего оборудования должна стать постоянно действующая и непрерывно дополняемая инвестиционная программа по техническому перевооружению и реконструкции, направленная на повышение безопасности, экономичности и надежности работы оборудования, но при этом значительную роль необходимо отводить энергоэффективности и экологичности работы оборудования.

При проведении мероприятий по замене и модернизации оборудования необходимо привлечь инвестиции для реализации данных проектов. В мировой практике приняты следующие виды финансирования: самофинансирование, акционерное, венчурное, кредитное и смешанное.

Инвестиции — это один из важнейших элементов механизма развития производственных комплексов электроэнергетики, который способствует качественному изменению технологий производства, росту строительства и обновления мощностей, развитию НИОКР и др.

В последнее время наблюдается нехватка инвестиций для реализации тех или иных проектов, поэтому предлагается модель взаи-

модействия государства, инвесторов и оптово-генерирующих компаний. В этом случае для ОГК будет эффективным вмешательство государства, устанавливающего условия взаимодействия инвесторов и генерирующих компаний.

Наиважнейшей стратегической задачей в условиях ограниченности собственных ресурсов является повышение инвестиционной привлекательности электростанций и генерирующих компаний. Анализ результатов инвестиционной привлекательности акционерных обществ показывает, что первостепенными расходами является оплата труда, топлива, налога, а на НИОКР и охрану окружающей среды осуществляется по остаточному принципу.

Рассмотрим механизм инвестиционного кредитования. В электроэнергетике приоритетные проекты рассчитываются на 5-7 лет, что связано с длительным сроком проектирования, строительства, замены и проведения необходимых пусконаладочных мероприятий, поэтому данный механизм инвестирования необходимо применять на длительный срок. При данном виде инвестирования существует два ограничения — это наличие у генерирующей компании инвестиционного проекта и возможность инвестирования в проект собственных средств компании. В связи с этим к генерирующим компаниям предъявляются требования о стабильной финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В последнее время механизм инвестирования в генерирующие компании происходит за счет эмиссии акций. Для привлечения финансовых ресурсов российские акционерные общества проводят дополнительную эмиссию акций и реализуют их путем открытой и закрытой подписки. Однако в последнее время данный механизм финансирования является неэффективным, так как падение котировок на фондовом рынке оказывает негативное воздействие на инвестиционные проекты, а также наблюдается все большая заинтересованность в покупке акций зарубежными инвесторами, что может повлиять на национальную безопасность страны.

Одним из приоритетных механизмов инвестирования является снижение срока амортизации. Снижение срока амортизации целесообразно осуществлять через метод переноса стоимости новых установок в течение 10 лет. То есть при установке нового оборуду-

дования на электростанцию срок амортизации предусмотреть 10 лет и рассчитать путем линейного метода.

Для обеспечения целевого и эффективного расходования инвестиционных ресурсов многие исследователи предлагали создать систему централизованного управления инвестиционными ресурсами электроэнергетики и сконцентрировать все средства в одной компании. Для этого образуется инвестиционный фонд (ИФ), в который передаются все собранные от продажи госпакета акций в ОГК и ТГК финансовые средства, инвестиционные средства концерна «Росатом» и других компаний.

Инвестиционный фонд не обладает собственными средствами, он получает от инвесторов сумму на реализацию инвестиционного проекта и выплачивает им сумму дохода от реализации проекта.

ИФ направляет инвестиции в проекты инновационного и технологического развития генерирующих компаний, выделяя компаниям суммы и получая от нее доход. Компания осуществляет инвестиции в проекты своего развития. Финансирование из фонда должно проходить только после принятия решений ОГК вопроса о финансировании инвестиционного проекта.

Для обеспечения инвестирования необходимо использовать гарантированное инвестирование, которое подразумевает возврат средств, вложенных в инвестиционный проект, и прибыль от реализованного проекта. Необходимо использовать другие виды стимулирования реализации инвестиционных проектов:

1. Налоговое стимулирование ОГК, которое заключается в предоставлении налоговых каникул на срок реализации проекта:

- каникулы по налогу на прибыль предприятия, реализующего инвестиционный проект по расширению и обновлению производственных мощностей;

- освобождение от уплаты налога на имущество на объекты, вводимые в эксплуатацию в рамках инвестиционного проекта, на определенный действующим законодательством срок;

- освобождение от уплаты земельного налога по земельным участкам, на которых происходит реализация инвестиционного проекта.

2. Освобождение от уплаты таможенной пошлины необходимо предоставлять генерирующим компаниям при импорте оборудования для реализации инвестиционного проекта.

рующим компаниям при импорте оборудования для реализации инвестиционного проекта.

3. Государственные гранты по согласованию с соответствующим государственным органом в сфере управления государственным имуществом и земельными ресурсами передается под контролем генерирующей компании, то есть безвозмездная передача государственного имущества для использования в инвестиционных целях.

Деятельность генерирующих компаний, которые находятся в частном управлении, целесообразно дополнить государственным регулированием, так как все перечисленные выше механизмы привлечения инвестиций не всегда эффективны и постоянно подвержены воздействию мировой и национальной экономики, необходим поиск новых механизмов привлечения инвестиционных ресурсов. Адаптируем механизм привлечения инвестиций, предложенный К. С. Тихоновым [8], для производственного комплекса электроэнергетики. Одним из приоритетных и новых механизмов привлечения инвестиционных ресурсов является проектное финансирование, которое направлено на обеспечение возврата средств и получение суммы дохода от реализации проекта.

Проектное финансирование, как правило, используют в силу невозможности привлечения инвестиций другими методами или возможностями. Преимуществом проектного финансирования является концентрация финансовых ресурсов для решения определенной задачи за счет привлечения большого количества участников соглашения.

В настоящее время трудно найти заинтересованных инвесторов в реализации того или иного проекта, поэтому механизм финансового проектирования необходимо основывать на частно-государственном партнерстве, которое заключается в соглашении между государством и бизнесом. Государственные органы в данном соглашении выступают регулятором и гарантом проекта, то есть государство имеет право не только контролировать реализацию проекта, но и на стадии разработки вносить свои предложения и рекомендации, просчитывать экономический и технологический эффект от реализации проекта, предоставлять всем заинтересованным лицам данную информацию, а в случае повышенного риска реализации проекта выйти из него, предварительно уведо-

мив все стороны. В этом случае государство выступает одной из сторон соглашения и является гарантом реализации данного проекта.

Существует два типа проектного финансирования – последовательное и параллельное. Существенным плюсом последовательного финансирования является то, что вложенные средства заемщик может передать кредитной организации или банку, снимая с себя дебиторскую задолженность. Параллельное финансирование – это тип финансирования, когда под реализуемый проект даются денежные средства нескольких кредитных организаций, в этом случае положи-

тельным моментом является минимизация своих рисков. На сегодняшний день вышеупомянутые типы финансирования используются одновременно при реализации проектов.

Кредитные организации передают денежные средства генерирующей компании под реализацию проекта, а государство является регулирующей организацией на данном этапе (рис. 9). Однако стоит отметить, что в качестве кредитной организации может выступить потребитель электрической энергии, который в дальнейшем будет получать электроэнергию от этой электростанции по более низким тарифам.



Рис. 9. Движение денежных средств от кредитной организации к генерирующей компании

При реализации проектного финансирования кредитной организацией и государственными органами определяется:

1. Сумма дефицита инвестиционных ресурсов.
2. Эффективность от реализации инвестиционного проекта, сравнительная эффективность инвестиций.
3. Возможный риск для различных видов финансирования проекта.

Проектное финансирование имеет отличие от других форм кредитования:

- доход от реализации проекта направляется на выплаты процентов и основной суммы инвестирования;
- минимизируются риски за счет большого количества инвесторов;
- имеется возможность использовать средства неограниченного круга инвесторов;

- передача заемных средств осуществляется под самостоятельный проект генерирующей компании.

Несмотря на предложенный механизм финансирования инвестиционных проектов генерирующих компаний, существует вероятность невозврата денежных средств, в этой связи необходимо предусмотреть то, что инвестор может получить денежные средства в заранее оговоренный срок от системного оператора, который удержит плату за мощность в случае неоплаты генерирующих компаний.

В непредвиденных случаях на этапе реализации инвестиционного проекта в качестве инвестора может выступить государство, но в этом случае государству передается в собственность объект и сохраняется право его использования до момента полно-

го возврата затрат и получения установленной в соглашении прибыли.

При реализации мероприятий по техническому перевооружению производственных комплексов электроэнергетики будет достигнуто:

1. Сокращение удельного расхода условного топлива.
2. Увеличение установленной мощности энергоблока.
3. Повышение загрузки электростанции.

4. Повышение показателей коэффициента полезного действия.

5. Повышение коэффициента полезного действия.

6. Сокращение расхода электроэнергии на собственные нужды электростанции.

7. Сокращение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

Таким образом, использование проектного финансирования на основе взаимодействия бизнеса и государства является стимулятором процесса притока инвестиций в производственный комплекс электроэнергетики.

Список литературы

1. Годовой отчет ОГК-1 2005–2011 гг.
2. Годовой отчет ОГК-2 2005–2011 гг.
3. Годовой отчет ОГК-3 2005–2011 гг.
4. Годовой отчет ОГК-4 2005–2011 гг.
5. Годовой отчет ОГК-5 2005–2011 гг.
6. Годовой отчет ОГК-6 2005–2011 гг.
7. Годовой отчет ИНТЕР РАО ЕЭС 2005–2011 гг.
8. Тихонов К. С. Экономические стимулы инвестирования в электроэнергетику: механизмы и инструменты : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Ростов н/Д, 2009. – 180 с.

A. A. Gibadullin*

**Gibadullin Arthur, graduate student of State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Moscow
11117899@mail.ru*

TECHNICAL MODERNIZATION OF INDUSTRIAL COMPLEX OF POWER ENGINEERING

Keywords: power engineering, stability coefficients, generating companies, investments.

The article considers the main directions of modernization of industrial power complex. The author has carried out assessment of sustainable development of generating companies. Basic directions of modernization and attracting investment for power engineering production facilities are described in this research.

© Гибадуллин А. А., 2013

УДК 331

Л. С. Любохинец*

**Любохинец Лариса Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина
lubohinets@ukr.net*

ВНЕДРЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРАКТИКУ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: социальное партнерство, гармонизация интересов социальных партнеров, бипартизм, трипартизм, модели социального партнерства.

Рассмотрены проблемы становления, развития и модернизации социального партнерства, определены особенности гармонизации интересов субъектов социального партнерства, проанализированы модели социального партнерства в социально-трудовых отношениях общественного развития.

Современное состояние социально-трудовых отношений отражает противоречие между ценой и стоимостью рабочей силы, между интересами наемных работников и работодателей, а также демонстрирует высокий уровень конфликтности в обществе вследствие несовершенной государственной политики. Определенные просчеты рыночных преобразований, ориентированных чисто на экономические достижения без учета социальных ценностей, становятся барьером роста производительности труда человеческих ресурсов, дальнейших экономических преобразований в Украине и инновационного развития. Естественным результатом этих процессов является безработица, снижение занятости, отсюда резко возрастает роль не административных, а социальных регуляторов в сфере занятости, среди которых ведущее место занимают социальное партнерство и социальная ответственность партнеров в данной сфере.

Актуальность внедрения концепции социального партнерства в практику регулирования отношений в сфере занятости населения обусловлено также другими объективными реалиями: снижением экономической активности населения в трудоспособном возрасте; старением экономически активного населения; застойным характером безработицы; уменьшением социальных гарантий, определенных государством.

В современных условиях особое значение приобретает региональный аспект социального партнерства. На уровень региона переносится акцент ответственности за темпы социально-экономического развития го-

сударства, встроенная вертикаль власти также имеет вертикальную основу. Именно в рамках региона формируются сегодня реальные рыночные отношения в сфере занятости [1].

Согласование социально-экономических интересов между макроэкономическими субъектами создает систему общественных отношений, именуемую институтом социального партнерства, который охватывает социально-трудовые и экономические отношения, начиная с конкретного работодателя, фирмы до национального уровня, уровня государства.

Концептуальные основы развития социального партнерства отражаются в трудах известных зарубежных ученых Г. Боуена, Т. Бредгарда, Д. Винтзора, Р. Дарендорфа, Е. Дюркгейма, К. Девиса, П. Друкера, А. Керролла, Р. Маккиона, М. Фридмана, Р. Хейвуда, М. Штоера и многих других. Последние годы существенное внимание российских и украинских ученых – Т. Антошко, И. Большухиной, И. Булеева, И. Гавриловой, Б. Генкина, Е. Гришновой, В. Жукова, А. Колота, М. Корсокова, П. Литовченка, А. Лопатинской, О. Мирошниченко, В. Михеева, Е. Москвиной, М. Мурашко, В. Новикова, В. Радаева, В. Спиранского, Б. Столковского и др. – уделяется исследованию таких теоретических и практических аспектов социального партнерства, как анализ субъективного и объективного в общественном развитии, формирование механизмов социального партнерства и социальной ответственности личности и фирмы, разработка теории социальных проблем общественной активности и ответственности бизнеса, выделение социаль-

ных факторов отношений индивидов в обществе. Вместе с тем недостаточно изученными остаются вопросы путей внедрения социального партнерства на региональном рынке труда с целью обоснования путей усиления их социально ответственной деятельности.

Целью данной статьи является определение научных подходов к формированию и реализации механизма исследования социального партнерства на рынке труда, анализ особенностей его становления и направлений совершенствования национальной экономики, определение механизма регулирования и характеристики разнообразных моделей социального партнерства.

Под влиянием мирового финансово-экономического кризиса социальная консолидация выступает необходимым фактором укрепления демократических институтов и развития гражданского общества, обеспечения благосостояния, безопасности и достойного уровня жизни населения страны. Это возможно при внедрении действенной системы социального партнерства, которая направлена на достижение социальной справедливости, преодоление действующих в обществе противоречий и конфликтов, путем соглашения социально-экономических интересов сторон социального партнерства как необходимого условия устойчивого экономического развития, повышения жизненного уровня населения, обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

В научной литературе и практике социальное партнерство характеризуется неоднозначно и многоаспектно. Некоторые понимают его как специфический тип общественных отношений между социальными группами, классами, прослойками, сообществами и другими структурами, другие – как механизм взаимоотношений между государственными органами, представителями наемных рабочих, работодателями, третьи – как особый тип социально-трудовых отношений, присущих рыночной экономике, который обеспечивает на основе равноправного сотрудничества наемных работников и работодателей оптимальный баланс и реализацию их основных интересов. Поскольку социальное партнерство предусматривает постоянный диалог между субъектами отношений в сфере труда, переговорный, договорной процесс согласования интересов, то правомерно утверждать, что социальное партнерство – это особый тип отношений в

социально-трудовой сфере, который предусматривает использование разнообразных методов согласования интересов наемных работников, работодателей и их представительских органов вследствие стремления к совместным договоренностям, достижения консенсуса, наработки и совместной реализации мероприятий по разнообразным направлениям социально-экономического развития. По мнению В. Михеева, под социальным партнерством понимают цивилизованную систему общественных отношений в социально-трудовой сфере, которая строится на согласовании интересов работников, работодателей, предпринимателей, органов государственной власти, местного самоуправления, на основе договоров, достижения компромиссов, консенсусов, при решении актуальных проблем экономической и политической жизни общества [2]. Эксперты МОТ определяют сущность социального партнерства как механизма, при помощи которого предприниматели, работники и государство разрабатывают комплекс согласованных действий с целью решения важных вопросов экономической и социальной политики через поиск компромиссов [3]. Поскольку понятие социального партнерства должно быть комплексным, раскрывать его сущность и содержательную направленность на эффективное взаимодействие субъектов социально-трудовых отношений, то Л. Шаульская определяет социальное партнерство в трудовой сфере как демократический тип социально-трудовых отношений, который предусматривает согласование и защиту интересов партнерства через достижение компромиссных решений по поводу сохранения эффективного функционирования и развития трудового потенциала, правовой основой которого есть переговорный процесс, соглашения и договора [4]. Е. Гришнова определяет социальное партнерство как систему взаимосвязей между наемными работниками, трудовыми коллективами, профессиональными сообществами – с одной стороны, работодателями и их объединениями – с другой, государством и органами местного самоуправления – с третьей, их представителями и совместно созданными органами по регулированию социально-трудовых отношений, которое заключается во взаимных консультациях и переговорах на взаимосогласованных принципах с целью соблюдения прав и интересов работников, работодателей, государства [4]. В. В. Радаев вы-

деляет в социальном партнерстве «...систему институтов, механизмов и процедур, призванных поддерживать баланс интересов сторон, берущих участие в переговорах об оплате и условиях труда (работодателей и наемных рабочих), которые способствуют достижению компромиссу с целью реализации как корпоративных, так и социальных целей» [6].

Таким образом, в узком контексте социальное партнерство выступает таким типом социально-трудовых отношений, который обеспечивает оптимальный баланс и реализацию интересов наемных работников и работодателей, а в широком понимании – это общественные отношения, которые возни-

кают между разными социальными группами и определяют механизм регулирования и реализации интересов государства, органов местного самоуправления, работодателей, представителей трудящихся и наемных работников. При этом речь идет о гармонизации интересов социальных партнеров (рис. 1), достижении их оптимизации, так как сбалансированность в реализации интересов наемных рабочих и работодателей, предпринимательских структур и государства, предприятий и конкурентов обеспечивает социально-экономическую и политическую стабильность общества, устойчивость его политической системы и эффективного функционирования государственных органов управления.

Государство и органы государственного управления	<i>Интересы наемных работников (профсоюзов) и работодателей (союзы предпринимателей)</i> 1. Повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы. 2. Достижение компромисса экономической эффективности и социальной справедливости. 3. Социальная ответственность работодателя и профсоюзов. 4. Социальная общность трудового коллектива. 5. Развитие и эффективное функционирование предприятия как источника получения доходов. <i>Интересы предпринимательских структур и государства</i> 1. Институциональное обеспечение системы социально-трудовых отношений. 2. Поддержка добросовестной конкуренции на рынке. 3. Реализация программ поддержки развития предпринимательства с целью создания новых рабочих мест. 4. Разработка программ мотивации социальной ответственности бизнеса. 5. Общее определение приоритетов социальной политики в тех сферах, где бизнес может брать активное участие. 6. Содействие участия государства в международном разделении труда. <i>Интересы предприятий и конкурентов</i> 1. Участие в общих конкурентных мероприятиях. 2. Лоббирование интересов отрасли. 3. Совместное ведение научных исследований и разработок. 4. Соглашения в сфере аутсорсинга. 5. Создание отраслевых ассоциаций с целью внедрения стандартов качества. <i>Интересы населения и государства</i> 1. Рост благосостояния и уровня жизни населения. 2. Мотивация трудовой активности. 3. Обеспечение свободы миграции рабочей силы. 4. Сохранение и защита конституционных прав человека	Работодатели, предпринимательские структуры и конкуренты
	Наемные работники и их представители (профсоюзы)	

Рис. 1. Гармонизация интересов социальных партнеров

Ключевая роль в обеспечении взаимодействия государства и бизнеса принадлежит институту социального партнерства, направленного на формирование механизма гармонизации общественных интересов, которые могут гарантировать эволюционное развитие государства, предотвращать внут-

ренние кризисы и обеспечивать социальные соглашения. Также важная роль принадлежит социально ответственному бизнесу в процессе согласования интересов государства и субъектов хозяйствования в условиях гармонизации целей его деятельности с интересами ключевых стейхолдеров – персо-

нала, собственников, конкурентов, бизнес-партнеров, государства. В условиях усиления неопределенности внешней среды гармонизация интересов стейкхолдеров выступает условием, обеспечивающим устойчивое развитие предприятия. Таким образом, социальное партнерство выступает одной из форм проявления социального взаимодействия, которое является альтернативой дестабилизационных процессов развития демократического общества.

Отношения социального партнерства, сторонами которого являются работники и работодатели, называют «двухсторонними» отношениями или «бипартизмом», а отношения социального партнерства, участниками которых кроме работников и работодателей выступают органы власти и местного самоуправления, называют «трёхсторонними» или «трипартизм». В соответствии с данными отношениями выделяют две модели социального партнерства – «бипартизм» и «трипартизм». Однако если в схему «работодатели – государство – профсоюзы как представители работников» прибавляют представителей регионов или трудовых коллективов, то такую модель называют «квапартизмом». В странах, где роль государства в регулировании трудовых отношений относительно небольшая (США, Канада, Великобритания), практикуется двухстороннее сотрудничество между объединениями работодателей и организациями наемных работников. Роль государства сводится в этой модели к выполнению функции арбитра (посредника) при возникновении социальных конфликтов. Основной недостаток этой модели заключается в том, что государство, традиционно дополняя минимальное регулирование экономики, вмешивается тогда, когда конфликт между работодателями и наемными работниками уже существует и может проявиться в действиях, которые подрывают стабильность общества.

Такое нежелательное развитие событий стремятся предупредить в европейских странах. Их модель отношения государства «к трудовому конфликту» предусматривает более решительное влияние на работодателей, чему содействует практика развитой системы социального партнерства «трипартизма». На наш взгляд, стремление государства предотвратить неблагоприятные события и наперед достичь такого соглашения между сторонами, которое позволяет обеспечивать со-

циальный мир хотя бы на период действия соглашения, является определяющим преимуществом этой модели социального партнерства. Наиболее развитая система социального партнерства «трипартизма» существует в таких европейских странах, как Франция, Германия, Швеция, Австрия, но наиболее последовательно принцип трипартизма действует в Голландии, где государственные органы, которые отвечают за сферу труда и социальных отношений, включают в свой состав представителей профсоюзов, работодателей или создают при их участии совещательные органы [7]. Трипартизм как инструмент формирования отношений социального партнерства наиболее соответствует принципам развивающегося в Украине социального государства.

Трёхсторонние органы социального партнерства созданы в Чехии, Словакии, Венгрии, Болгарии, Польше. Они на постоянной основе обсуждают проекты трудового законодательства и социальной политики, рассматривают коллективные противоречия, вопросы борьбы с безработицей и т. п. Особенности социального партнерства в Европе только этим не ограничиваются, в частности в ЕС распространено положение, согласно которому социальный диалог возможен на всех уровнях: любые встречи социальных партнеров с целью достижения соглашения, подписания договоров, проведения консультаций или обмена информацией рассматриваются как проявление социального диалога. Формы диалога отличаются в зависимости от степени институционализации или уровня проявления [7]. Органы государственного управления могут играть различные роли в социальном диалоге и обязаны исполнять официальные договоренности социальных партнеров и решения органов по вопросам социального партнерства, внедряя мероприятия с целью их исполнения, в том числе законодательного и регуляторного характера. Более того, в некоторых случаях соглашения в сфере социального партнерства приобретают силу нормативно-правовых актов и исполняются в обязательном порядке на национальном и региональном уровне с решениями органов власти.

Таким образом, в странах ЕС социальное партнерство, хотя и медленно, но превращается в реальный механизм решения общественных проблем. В большинстве этих стран активное внедрение принципов соци-

ального партнерства в сложных современных условиях свидетельствует о проявлении тенденций социализации и гуманизации как признаков демократизации власти на уровне предприятий, обеспечивающих формирование экономики нового типа, одновременно изменяя и социально-трудовые отношения между работодателями и наемными работниками и адаптируя их к новым условиям хозяйствования. Настоятельная потребность осознания нового экономического содержания взаимодействия государства, работодателей и наемных работников предусматривает активизацию социального диалога на основе разработки новой концепции развития социально-трудовых отношений и обновления методологических подходов к их регулированию на современном этапе.

Необходимо признать, что европейский опыт является тем резервом, который поможет, с учетом институциональных особенностей, исторических и культурных традиций Украины, найти для использования на практике наиболее оптимальные формы обеспечения взаимосвязи между наемными работниками, предпринимателями и государством. Изучение и учет иностранного опыта может использоваться путем:

- обработки международных документов, которые относятся к обсуждению социальной ответственности и социального парт-

нерства, их внедрения в практику хозяйствования;

- участия Украины в международных научно-практических исследованиях;

- привлечения международных специалистов и экспертов к оцениванию уровня инноваций.

В международной бизнес-среде принято полагать, что деятельность на принципах социального партнерства является важной составляющей успешной деловой стратегии, которая повышает конкурентоспособность на всех уровнях и укрепляет имидж компании, помогает стабилизировать кризисную ситуацию, привлекает клиентов и стимулирует работников.

Идеология социального партнерства выступает основой развития социально-трудовых отношений в странах с развитой рыночной экономикой без учета разнообразия его моделей (табл. 1), которые принято квалифицировать по роли и месту органов государственного управления, механизму правового регулирования договорного процесса, уровню участия работников в управлении предприятием, характеру взаимодействия профсоюзов с институтами государственной власти и местного самоуправления, специфике взаимоотношений профсоюзов и объединений работодателей.

Таблица 1

Модели социального партнерства [2, 8, 9, 10]

Модели социального партнерства	Страны реализации модели	Характеристика моделей
В соответствии с механизмом правового регулирования договорного процесса		
Первая модель	Страны Северной Европы: Бельгия, Дания, Нидерланды, Норвегия, Финляндия, Швеция	Высокий уровень централизации договорного процесса. Действует принцип трипартизма МОТ. Организационный уровень СТО высокий (соглашения, заключаемые между социальными партнерами, являются основой для всех отраслей и предприятий). Благодаря взаимодействию и социальному диалогу на общенациональном уровне достигается компромисс и социальное согласие. Доля работников, объединенных в профсоюзы, в скандинавских странах достигает 90%
Вторая модель	Страны Центральной Европы (Австрия, Германия, Италия, Швейцария, Франция), Великобритания, Ирландия	Базовый уровень социального партнерства – региональный и отраслевой, на которых заключаются основные соглашения. Правительства стран регулярно проводят консультации с национальными объединениями профсоюзов и работодателей. Доля работников, объединенных в профсоюзы, колеблется в пределах от 30 до 60%
Третья модель	Испания, Португалия, Греция, США, Япония	Переговорный процесс на микроэкономическом уровне. Роль профсоюзного движения незначительна. В практике СТО широко используется система индивидуальных трудовых контрактов, при нарушении которых работник сам может отстоять свои права через суд. Доля работников, объединенных в профсоюзы, достигает 30%

Продолжение табл. 1

Модели социального партнерства	Страны реализации модели	Характеристика моделей
В контексте политической идеологии		
Консервативная	США, Япония	Базируется на общем правосознании с незначительным законодательным нормированием. Происходит активизация человеческого фактора, который рассматривается как основной субъект социально-трудовых отношений, определяющий фактор экономического успеха и социального эффекта
Социал-демократическая	Швеция	Система основана на взаимодействии и соответствующем распределении функций государства, предпринимателей и профсоюзов. Государство выступает инструментом обеспечения стабильности экономической системы
Демократическая	Германия, Австрия, Украина	Наличие органов социального партнерства на всех уровнях. Характерная централизация профсоюзов и высокая стабильность переговорного процесса
По национальным и региональным особенностям		
Американская	США	Ведение коллективных переговоров при посредничестве коллективно-договорной единицы, которая предоставляет полномочия для ведения переговоров профсоюзной организации или иной организации работников
Европейская	Страны Центральной Европы	Профсоюзы, в одиночку или объединившись (в рамках совместного представительского органа), ведут прямые переговоры с работодателем по заключению коллективного договора
Немецкая	Германия, Австрия	Основывается на привлечении наемных работников в управление производством через специально созданные органы на тарифной автономии
Скандинавская	Норвегия, Швеция, Финляндия	Заключается в привлечении персонала в распределение результатов производства
Украинская	Украина	Характерные черты классического трипартизма, т. е. регулирование трудовых и связанных с ними экономических и политических отношений на основе равноправного взаимодействия, сотрудничества представителей наемных работников, работодателей и государства
В зависимости от существования специальных органов регулирования партнерских отношений		
Корпоративная	Австрия, Швеция, Япония, Германия, Швейцария	Применяется корпоративная система социального партнерства, которая предусматривает использование специальных органов, процедур и механизмов в отношениях
Плюралистическая	Великобритания, США, Канада	Система социального партнерства, по которой согласование противоречивых интересов осуществляется на уровне всего общества, с помощью обычного политического процесса, а также развития сотрудничества работников и работодателей на уровне отдельных компаний
Трипартистская	Украина, Россия, Чехия, Словакия, Венгрия, Болгария, Польша, Голландия	Система социального партнерства, которая предусматривает определенные механизмы, обеспечивающие реализацию трехсторонних соглашений
По степени государственного участия в управлении и участия социальных партнеров		
Либеральная модель	Великобритания	Характеризуется общими тенденциями децентрализации государственного управления
Модель государственного доминирования	Франция	Государственное планирование и управление. Социальные партнеры участвуют в принятии решений на государственном уровне. На межотраслевом уровне значительную роль играют ассоциации работодателей. На этом уровне высока активность профсоюзов

Модели социального партнерства	Страны реализации модели	Характеристика моделей
Некооперативная модель	Дания, Нидерланды	Определяющим является распределение ролей между государством, компаниями и профсоюзами. Ассоциации работодателей и профсоюзы активно участвуют в планировании и управлении, а государство легитимирует решения, принятые на основе договоренностей социальных партнеров
Модель партнерства	Германия	Характеризуется сочетанием либеральной и некооперативных моделей
По специфике взаимодействия ключевых субъектов социальной сферы		
Социально ориентированная модель, «неокорпоративская»	Австрия, страны Бенилюкс, Скандинавские страны, Германия, Швейцария	Характеризуется активной ролью государства в регулировании социально-трудовых отношений, трипартизмом, высокой степенью централизации коллективного договорного процесса, высокой степенью развитости трудового законодательства
Антипрофсоюзная модель	Испания, Италия, Франция	Определяется незначительная роль профсоюзов. Государство активно участвует в процессе подготовки договоров, создает законодательные рамки проведения коллективных договоров и распространения их на предприятия, не участвующих в переговорах. Переговорный процесс акцентируется на отраслевом уровне
Плюралистическая модель, «волонтаристская модель»	Великобритания, Канада, США, Япония	Поощрение предпринимательской активности, децентрализованный процесс коллективных переговоров при минимальном вовлечении государства, заключение коллективных договоров в основном на уровне предприятия, отсутствие отраслевых соглашений, при этом коллективные договоры не закреплены каким-либо законодательством

Модели социального партнерства в разных странах отличаются организационным механизмом, нормами и правилами регулирования социально-трудовых отношений, степенью централизации процедуры, участием государства в социальном диалоге, уровнем экономического и социокультурного развития. Однако общим для всех является то, что большинство вопросов, возникающих в социально-трудовой сфере, решаются на базовом уровне. Согласно исследованиям Организации экономического сотрудничества и развития, нельзя отдать предпочтение ни одной модели, поскольку каждая из них имеет сильные и слабые стороны. Есть модели, которые бесспорно гарантировали низкий уровень инфляции, конкурентоспособность предприятий, низкий уровень безработицы, высокую социальную защищенность и согласие в обществе. Исследования показывают, что социально-трудовые отношения должны быть гибкими, быстро приспосабливаться к необходимым изменениям.

Уровень развития социального партнерства выступает показателем экономической, социальной и политической стабильности общества. Среди объективных факторов, обусловивших на определенном этапе развития

человеческого общества необходимость создания социально-партнерских отношений, выделяют:

- технико-технологические, которые обуславливают возрастающую сложность и интеллектуализацию общественного труда, обеспечивают усиление роли человеческого фактора производства, преобразования наемного рабочего в участника управленческого процесса. При этом рост роли квалифицированного труда определенной степени сближает экономические интересы работодателей и наемных работников, а возникающие между ними конфликты обе стороны заинтересованы решать на основе компромисса;
- социально-экономические, при которых превращение части работников в акционеров изменяет их отношение к собственности, судьбе производства и эффективному функционированию предприятия;
- общественно-политические, включающие рост политической культуры населения, повышение роли гражданских организаций, представляющих и защищающих интересы работников, усиление влияния профсоюзных организаций, формирование эффективной социальной политики, направленной на обес-

печение социальной защиты всех слоев населения;

- публично-правовые, по которым определяется необходимость существования развитого гражданского общества, становления правового государства, в котором публичная власть и граждане подчинены нормам права, согласовывает действия всех субъектов социально-трудовых отношений на основе определенной законодательной платформы;

- морально-психологические, к которым относят гуманизацию социально-трудовых отношений, общественное признание права каждого гражданина на достойные условия жизни и труда, осознание различными социальными группами достижения социального мира и согласия на основе взаимных договоров и соглашений [11].

Несмотря на создание необходимых институциональных – законодательных и организационных – механизмов функционирования системы социального партнерства в Украине, становление такой системы остается одной из важнейших задач формирования демократического общества и обеспечения высокого уровня конкурентоспособности национальной экономики. Но как отмечалось в аналитической записке Национального института стратегических исследований при Президенте Украины «Основные направления совершенствования системы социального партнерства в Украине», выделяются причины, препятствующие эффективному функционированию системы социального партнерства в национальной экономике, среди которых:

- доминирование в сознании населения Украины патерналистских настроений;
- слабость профсоюзов как представителя и защитника интересов работников и стороны социального диалога;
- доминирование в процессе социального диалога стороны работодателей;
- недемократический, ограничительный характер украинского социально-трудового законодательства в части регулирования отношений социального партнерства;
- нивелирование роли государства как гаранта социально-экономических и трудовых прав граждан вследствие использования

трипартистской модели социального партнерства [12].

Характерной чертой развития социального партнерства в Украине является значительная дифференциация форм и методов взаимодействия от активной позиции профсоюзов в отстаивании интересов работников на некоторых предприятиях до отсутствия основ учета интересов рабочих и неприятия функционирования профсоюзов представителями бизнеса.

Таким образом, дальнейшее повышение роли социального партнерства в сфере социально-трудовых отношений требует комплексного и системного подхода, совершенствования его правовых, организационных и экономических основ, соответствующего уровня развития общества, осуществление поиска оптимальных моделей социального партнерства, механизма социального взаимодействия партнеров – государства, работодателей, профсоюзов и наемных рабочих. При этом система социального партнерства может эффективно функционировать в условиях устойчивого развития, так как является атрибутом демократических преобразований страны. Действенность социального партнерства возрастает тогда, когда государство проводит активную социальную политику в интересах большинства населения, когда развиты консенсусные формы демократии и институтов гражданского общества, обеспечивающих представительство интересов различных социальных групп, когда организации наемных работников имеют достаточную силу и пользуются должным авторитетом в обществе. В целом система социального партнерства охватывает весь спектр модернизационных преобразований и предусматривает взаимодействие политической и экономической системы и сферы производственных отношений. При этом перспективы развития социального партнерства зависят от быстроты структуризации политической системы, характера развития социально-экономической системы и основ гражданского общества, расширения диалога между политической и экономической системами.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Марченко Т. И. Методологические подходы к управлению: особенности и сферы применения // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 06. – С. 8-13.

2. Михеев В. А. Основы социального партнерства: теория и практика : учебник для вузов. – М. : Экзамен, 2001. – 448 с.
 3. Конвенції та рекомендації, ухвалені Міжнародною організацією праці / Міжнародне бюро праці. – Женева, 1999. – Т. 1, 2. – 1560 с.
 4. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 502 с.
 5. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини. Підручник – К., 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/17620913/ekonomika/stan_sotsialnogo_partnerstva_ukrayini_osnovni_napryami_yogo_rozvitku
 6. Радаев В. В. Экономическая социология : учеб. пособие. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.
 7. Жадан О. В. Світові тенденції розвитку державного регулювання соціально-трудова відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-2/doc/5/02.pdf>
 8. Соціальне партнерство : матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальне_партнерство
 9. Кудряченко А. Інститут соціального партнерства як чинник демократичного розвитку суспільства: світовий досвід та висновки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/juli08/19.htm>
 10. Арасланова А. А. Становление концепции социального партнерства: мировой зарубежный опыт и тенденции развития // Наука Красноярья. – 2012. – № 5 (05). – С. 228-238.
 11. Соціальне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://besonus.narod.ru/partnership.htm>
 12. Основні напрями вдосконалення системи соціального партнерства в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/718/>
-

L. S. Lyubohinets*

**Lyubohinets Larisa, PhD in Economics, Associate Professor
of Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, Ukraine
lubohinets@ukr.net*

CONCEPT OF SOCIAL PARTNERSHIP IN THE PRACTICE OF REGULATING SOCIAL AND LABOR RELATIONS

Keywords: social partnership, harmonization of the interests of social partners, bipartism, tripartism, social partnership model.

The article studies the problems of formation, development and modernization of social partnership, and describes peculiarities of harmonization of interests of social partnership subjects. The author has analyzed the model of social partnership in social and labor relations, characteristic of social development.

© Любохинец Л. С., 2013

МЕЗОУРОВЕНЬ**Региональное развитие**

УДК 332.1

Е. В. Баимачникова*

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

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ключевые слова: равновесный подход, экономический рост, инвестиции, инвестиционная инфраструктура, региональная экономика, равновесный подход.

В связи с дихотомическим делением экономики встает необходимость постановки проблемы аллокации (перетока) ресурсов из финансового в реальный сектор экономики. Предметом исследования становится то, что предшествует инвестиционному процессу, а именно процесс сбережения и накопления денежных средств в экономике, и установление зависимостей между ними, с одной стороны, а с другой – определение каналов перетока этих ресурсов из одного сектора в другой.

Контуры равновесного подхода вытекают из неоклассицизма и кейнсианства. Поэтому, используя равновесный подход к проблеме взаимосвязи экономического роста и инвестиций, предполагаем обращение к теории общего экономического равновесия, основные положения которой представлены в исследованиях Л. Вальраса, К. Викселля, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса, Дж. Р. Хикса. Вместе с тем в плане расширения и дополнения этого подхода апеллируем к идеям институционалистов. Исследование данной проблемы в границах равновесного подхода планируем вести, опираясь на следующие положения:

- во-первых, дихотомическое деление экономики на реальный и финансовый сектора экономики;
- во-вторых, равенство сбережений и инвестиций как условие равновесия экономики во времени;
- в-третьих, трактовка институциональной среды посредством включения в нее инфраструктуры в обычном ее понимании, а также с учетом выделения финансово-кредитно-денежной инфраструктуры, составной частью которой является инфраструктура инвестиционной сферы;
- в-четвертых, рассмотрение экономических явлений и процессов в динамике;

- в-пятых, влияние процентной ставки и предельной эффективности капитала на поведение экономических агентов и поддержание равновесия в инвестиционной сфере.

В связи с дихотомическим делением экономики встает необходимость постановки проблемы аллокации (перетока) ресурсов из финансового в реальный сектор экономики. Предметом исследования становится то, что предшествует инвестиционному процессу, а именно процесс сбережения и накопления денежных средств в экономике, и установление зависимостей между ними, с одной стороны, а с другой – определение каналов перетока этих ресурсов из одного сектора в другой.

В результате классической дихотомии актуальность приобретают такие аспекты проблемы взаимосвязи экономического роста и инвестиций, как анализ предпосылок этой взаимосвязи, изучение источников и каналов финансирования инвестиций.

Одним из основных источников финансирования инвестиций являются сбережения населения. Расчеты потенциальной сберегательной квоты, или, пользуясь терминологией Дж. М. Кейнса, предельной склонности к сбережению, показывают, что в стране в целом и в Самарской области в частности наблюдается тенденция снижения стремления населения к сбережению. Вместе с тем фак-

тическая сберегательная квота свидетельствует о том, что население в организованные вклады переводит гораздо меньше своих накоплений, чем может. Это подтверждает наличие значительной суммы денег «на руках» у населения. Однако общий уровень оседания вкладов, например, в Сбербанке России за последние три года убедительно свидетельствует о том, что, несмотря на колебания уровней оседания по группам вкладов, складывается вполне благоприятная картина: в среднем ежемесячно оседает от 24 до 28% вкладов. Это дает основание предполагать о наличии скрытых потенциалов сберегательного процесса и необходимости придания ему легального характера с целью возможной трансформации в инвестиции реального сектора экономики.

На основе сберегательной квоты можно определить мультипликатор инвестиций, который показывает изменение дохода под влиянием изменения инвестиций. Мультипликатор, рассчитанный на основе фактической сберегательной квоты в России в целом, и особенно в Самарской области, показывает, что при существующем состоянии сберегательного процесса изменения инвестиций (как повышение, так и понижение) будут вызывать резкие колебания в уровне дохода (выпуска), что не совсем желательно для экономики. Для того чтобы сделать «качку корабля» более пологой, как говорил Э. Хансен, следует добиться большей управляемости в сберегательном процессе и перейти к значениям мультипликатора, рассчитанного на основе потенциальной квоты.

Если сами сбережения выступают в качестве основного источника инвестиций, то состояние сберегательного процесса в стране и в регионах следует рассматривать как предпосылку взаимосвязи экономического роста и инвестиций. Точно так же каналы финансирования инвестиций обеспечивают условия и оказывают влияние на эту взаимосвязь. Поэтому в рамках поставленной проблемы актуальность приобретает исследование содержания источников и каналов финансирования инвестиционного процесса. Поскольку около половины всех инвестиций в экономике осуществляется за счет собственных средств хозяйствующих субъектов, то к проблеме финансирования инвестиционного процесса мы подходим с расширительных позиций. Исходя из дихотомии источников финансирования инвестиций — собственных

и заемных средств выделяем два основных канала финансирования инвестиций: самофинансирование и внешнее финансирование. Самофинансирование получило интерпретацию в рамках воспроизводственного подхода. Что касается внешнего финансирования, которое является отражением заинтересованности финансовой сферы в помещении капитала в реальный сектор экономики, то степень его разнообразия и развития можно рассматривать как методологическую основу для определения готовности финансового сектора инвестировать в реальную экономику, в том числе и в региональную.

В рамках внешнего финансирования инвестиций в зависимости от типичности и степени новизны для российской экономики используемых каналов вычленим традиционные и нетрадиционные каналы финансирования инвестиций. К числу первых относятся такие каналы инвестирования, как бюджетное финансирование (федеральное, региональное, муниципальное) и банковское кредитование. Справедливости ради следует сказать, что бюджетное финансирование далеко не всегда отражает заинтересованность финансовой сферы в инвестировании, поскольку носит зачастую вынужденный характер, осуществляется на безвозмездной или льготной основе. Ко вторым можно причислить финансирование инвестиций посредством эмиссий акций и оформлением облигационных займов, когда финансовые ресурсы непосредственно поступают для реализации конкретных инвестиционных проектов; венчурное, паевое и проектное финансирование, лизинг, факторинг, иностранное инвестирование. К числу нетрадиционных каналов финансирования инвестиций, думается, надо отнести и приобретение оборудования, бывшего в употреблении, а также использование выручки от распродажи имущества, по сути дела, ненужного хозяйствующему субъекту.

Вместе с тем наряду с заинтересованностью финансового сектора реальная экономика также должна проявить заинтересованность и готовность к инвестированию. Проявлением такой готовности можно считать наличие привлекательных инвестиционных проектов, достаточное для осуществления этих проектов качество менеджмента и рабочей силы. Однако практика свидетельствует о том, что для многих отраслей и регионов российской экономики характерно явление «порочного круга», проявляющееся

в отсутствии (или нехватке) инвестиционных проектов, с одной стороны, и пассивности хозяйствующих субъектов – с другой стороны. Пассивность зачастую превалирует над отсутствием инвестиционных проектов в силу инертности руководителей, отсутствия внешнего давления, «состояния временщиков», боязни захвата в результате получения кредита и неспособности своевременного возврата. Так создаются преграды на пути свободного перетока ресурсов из финансового в реальный сектор экономики. «Порочность» усугубляется еще и тем, что по причине высокой степени инвестиционного риска коммерческие банки устанавливают высокие процентные ставки, которые не под силу промышленным предприятиям.

Следовательно, в рамках проблемы взаимосвязи экономического роста и инвестиций возникает необходимость выявления соотношения факторов, стимулирующих и ограничивающих инвестиционные потоки из финансовой сферы в реальную экономику и создающих, таким образом, соответствующие предпосылки взаимосвязи экономического роста и инвестиций.

Равновесный подход к исследованию проблемы взаимосвязи экономического роста и инвестиций базируется также на положении о равенстве сбережений и инвестиций, которое выступает условием равновесия экономики во времени.

Поэтому для того, чтобы в экономике поддерживалось равновесие во времени, необходимо поставить вопрос о создании разветвленной инфраструктуры деловой среды, обеспечивающей беспрепятственный переток денежных ресурсов из финансового сектора в реальный сектор экономики, трансформируя, таким образом, сбережения в инвестиции и поддерживая равенство между ними. Такая инфраструктура, назовем ее инвестиционной, должна существовать не только на макроэкономическом, но также и на мезоэкономическом уровне, задачей которой должна быть аккумуляция и трансформация сбережений в инвестиции с целью обеспечения экономического роста [1]. Вместе с тем эта инфраструктура обязана учитывать ценовые, процентные и инвестиционные ожидания экономических агентов, их модели поведения.

Таким образом, проработка тематики инвестиционной инфраструктуры предполагает обращение к положениям современного ин-

ституционализма, которые, в свою очередь, позволяют значительно расширить границы равновесного подхода по отношению к проблеме взаимосвязи экономического роста и инвестиций.

Придерживаясь расширенного понимания институциональной среды вообще посредством включения в нее элементов производственной и социальной инфраструктуры, мы при этом особое значение придаем финансово-кредитно-денежной инфраструктуре и в ней – инфраструктуре инвестиционной среды. Для нас она представляет интерес с точки зрения ее полноты, т. е. наличия полного набора тех элементов, которые необходимы для формирования реальной деловой среды и поддержания равновесия в экономике, а также с точки зрения адекватности ее целям обеспечения экономического роста на основе инвестиционной деятельности.

Однако для реализации целей экономического развития немаловажное значение имеет также инфраструктура в ее обычном понимании, включающая средства связи и коммуникаций, транспорт, сбыт и снабжение (газовое, тепло- и водоснабжение) и др. Поэтому степень полноты и развитости этой инфраструктуры можно рассматривать как предпосылку взаимосвязи экономического роста и инвестиций.

Изучение мирового и отечественного опыта позволяет смоделировать инфраструктуру инвестиционной сферы и, таким образом, расширить понимание деловой среды вообще [2]. В основе построения этой инфраструктуры лежит принцип дифференциации и интеграции элементов с учетом соответствующего института отношений, определяющего границы поведения и функциональных возможностей их в инвестиционной сфере. Все элементы инфраструктуры, принимая во внимание возможный объем операций, делим на те, которые отвечают банковскому типу, и те, которые следует отнести к учреждениям парабанковского типа. В первую группу выделяем коммерческие банки и небанковские кредитные организации. Возможность объединения их в одну группу объясняется самой природой учреждений депозитного типа, к которым они относятся, где наряду с институтом сбережений предусмотрен институт инвестирования. Универсальность коммерческих банков проявляется в том, что, будучи учреждениями сберегательного типа, они вместе с тем могут ин-

вестировать как в реальные, так и финансовые активы. Кроме того, коммерческие банки практически не имеют ограничений на операции с различными категориями вкладчиков и заемщиков.

К этой же группе элементов инфраструктуры инвестиционной сферы следует причислить ссудо-сберегательные ассоциации и кредитные союзы, в которых также присутствуют институт сбережений и институт трансформации их в инвестиции: в ссудо-сберегательных ассоциациях – институт ипотечного кредитования, а в кредитных союзах – институт взаимного кредитования.

Учреждения парабанковского типа, которые составляют вторую группу элементов инфраструктуры инвестиционной сферы, классифицируем с учетом направлений размещения инвестиций. В связи с этим выделяем учреждения, аккумулирующие сбережения и трансформирующие их в финансовые и нефинансовые активы, и учреждения, аккумулирующие средства инвесторов и размещающие их только в финансовые активы. К первым относятся страховые компании и пенсионные фонды, функционирующие на основе института договорных сбережений и договорных инвестиций. Эти формы сберегательных учреждений доминируют в современном мире, они составляют серьезную конкуренцию коммерческим банкам и выступают в роли крупнейшего инвестора, прежде всего на рынке ценных бумаг.

Институт договорных сбережений получает развитие и в российской экономике. Что касается пенсионных фондов, то в рамках проводимой в стране пенсионной реформы начался процесс активного развития негосударственных пенсионных фондов, которые, как предполагается, и должны стать основными участниками инвестиционной сферы. В настоящее время многие крупные компании и банковские структуры обзавелись собственными пенсионными фондами.

Хотелось, чтобы институт договорных инвестиций развивался активнее и использовал все новые и новые формы.

Анализ мировой практики убеждает в необходимости включения в эту подгруппу таких структур, как венчурные фонды, лизинговые компании, финансово-промышленные группы и холдинги. Наряду с институтом аккумуляции финансовых средств характерны для венчурного фонда институт посредничества между синдицированными ин-

вестициями и предпринимателем (или высокотехнологичным производством), для лизинговой компании – институт полного финансирования инвестиций за счет внешних источников капитала, для ФПП и холдингов – институт франчайзинга, институт факторинга и институт реального инвестирования.

К учреждениям, аккумулирующим средства с целью размещения их в финансовые активы, имеют отношение инвестиционные фонды и инвестиционные компании (институт размещения средств инвестора в инструменты денежного рынка, рынка капитала и недвижимость); паевые инвестиционные фонды (институт доверительного управления); взаимные фонды (институт размещения средств в наиболее ликвидные бумаги, например казначейские векселя).

В особую категорию элементов инвестиционной инфраструктуры деловой среды следует включить фондовые биржи и фондовые отделы товарных бирж, а также брокерские и дилерские конторы, выступающие в роли андеррайтеров на рынке ценных бумаг. Главное предназначение этих элементов заключается в посредничестве и организации процесса купли-продажи ценных бумаг. Как инвестиционные институты для реципиентов они представляют интерес с точки зрения выгодного размещения их ценных бумаг, поскольку позволяют привлечь дополнительные финансовые ресурсы для инвестирования в реальные проекты, а также с точки зрения повышения ликвидности ранее выпущенных ценных бумаг и создания благоприятных условий для последующих эмиссий ценных бумаг. Для фондовой биржи (фондовых отделов товарных бирж) характерен институт первичного размещения ценных бумаг, допущенных к процедуре листинга, для брокерских и дилерских контор – институт размещения тех бумаг, которые не были допущены к процедуре листинга и, таким образом, составившие «уличный» рынок ценных бумаг. Это означает, что не только «премиальные» бумаги, но и «сомнительные» могут принести своему эмитенту определенные инвестиции.

Понимаемая нами, таким образом, инвестиционная инфраструктура благодаря своим разветвленным и четко определенным функциональным возможностям ее элементов может способствовать поддержанию равновесия сбережений и инвестиций в экономике во времени. Это означает, что на прак-

тике инвестиционная инфраструктура определяет предпосылки взаимосвязи экономического роста и инвестиций, а в теоретиче-

ском плане она дает представление о возможных источниках и каналах финансирования инвестиций в экономике.

Список литературы

1. Корчагин П. В. Особенности современного инновационного развития и формирование региональной инновационной системы // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1 (37).
2. Корчагин П. В. Рынок маркетинговых услуг: репутационный менеджмент // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 03. – С. 120-126.

E. V. Bashmachnikova*

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

**STUDY OF THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH
AND INVESTMENTS IN THE REGIONAL DEVELOPMENT**

Keywords: equilibrium approach, economic growth, investment, investment infrastructure, regional economy.

Due to the dichotomous division of the economy arises the problem of allocation (overflow) of resources from financial to real sector of economy. The subject of the study is the process that precedes the investment, namely the process of saving and accumulation of funds in the economy, and the establishment of links between them, on the one hand, and on the other hand, finding channels of resource flow from one sector to another.

© Башмачникова Е. В., 2013

УДК 657

Т. Н. Гуськова*

**Гуськова Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационная инфраструктура.

Анализируется состояние инновационной сферы Самарской области, выявлены негативные тенденции и проблематика ее развития в контексте социально-экономического развития региона и Российской Федерации, обосновываются возможности их преодоления.

Возникновение статистики инноваций в странах с рыночной экономикой связано с вопросами технологического развития как фактора конкурентоспособности компании отраслей. Формирование инновационной сферы потребовало создания адекватной информационной базы, и ответом на это явились методологические и практические меры по статистическому изучению отдельных аспектов инновационной деятельности, а также усилия по стандартизации статистики и подготовка соответствующих организаций. Инновации являются конечным результатом научно-инновационного цикла, охватывающего процесс создания распространения и применения научных знаний. Возможность и эффективность осуществления инноваций обусловлены сложившимися связями между наукой и производством, уровнем развития инфраструктуры и механизмами финансирования науки и инноваций.

Под инновационной деятельностью понимается вид деятельности, связанный с трансформацией идеи в инновации. Это технологически новые или усовершенствованные продукты и услуги, внедрённые на рынке, в новые технологические процессы или способы производства услуг, использованные в практической деятельности. Таким образом, инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, коммерческих мероприятий, и именно это приводит к инновациям.

Одним из видов инновационной деятельности являются научные исследования и разработки, приобретение программных средств, связанных с осуществлением инноваций, технологическая подготовка и организация производства, и особое место занима-

ет маркетинг, предусматривающий виды деятельности, связанные с выпуском на рынок технологически новых или усовершенствованных продуктов и услуг, включая предварительное исследование рынка, адаптацию продукта или услуги к различным рынкам.

Самарская область является одним из сильнейших индустриальных регионов страны с диверсифицированной экономикой, высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом, составляющим промышленное ядро России. Регион обладает уникальным сочетанием крупных и технологически прогрессивных промышленных предприятий и современных научно-образовательных центров, в области есть все предпосылки для развития передовых технологий во многих сферах производства.

Самарскую область можно охарактеризовать как инновационно активную, имеющую высокие абсолютные и относительные характеристики инновационного развития. По итогам 2009 года Самарская область занимала второе место в России по общему объёму производства инновационной продукции. В регионе производится около 10% инновационной продукции России. По таким показателям, как уровень инновационной активности промышленных предприятий, внутренние затраты на исследования и разработки, выраженные в процентах к валовому региональному продукту, численность персонала, занятого исследованиями и разработками, в расчете на 10 тысяч занятых в экономике, Самарская область значительно превышает среднероссийские показатели. Самарская область является одним из лидеров Приволжского федерального округа и

Российской Федерации по развитию инновационной деятельности. По комплексной оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», по уровню инновационного потенциала регион занимает 6-е место среди всех субъектов РФ, по выпуску инновационной продукции – первое место в Приволжском федеральном округе. В области создается каждая шестая новая производственная технология (более 16%) Приволжского федерального округа, разрабатывается около 4% всех российских передовых технологий [2].

В последние годы проявились признаки снижения инновационной деятельности и, что еще хуже, негативные тенденции в этой сфере:

- неудовлетворительное состояние материально-технической базы науки. В организациях науки наблюдается накопление больших объемов морально и физически устаревших технических средств (четвертая часть машин и оборудования эксплуатируется более 10 лет, причем половина из них – свыше 20 лет); по научному оборудованию доля ус-

таревшего (старше 10 лет) оборудования еще больше – 27,9%;

- неудовлетворительное состояние опытно-экспериментальных производств и неиспользование их потенциала;

- деформация возрастной структуры и старение научных кадров: средний возраст исследователей в 2011 г. составил 47,6 года, 22,7% из них относятся к возрастной группе 50-59 лет, каждый четвертый перешагнул рубеж 60 лет и лишь 37,5% – лица моложе 40 лет. Тем не менее благодаря различным мерам государства по привлечению и закреплению молодежи в сфере науки, образования и технологий в последние годы наметились позитивные изменения в возрастной структуре исследователей (увеличивается доля лиц в возрастных группах до 29 лет и от 30 до 39 лет);

- дефицит средств, предназначенных для развития науки не только у государства, но и у бизнеса.

Сказанное подтверждают основные показатели состояния и развития науки в Самарской области (табл. 1) [3].

Таблица 1

Основные показатели состояния и развития науки в Самарской области

	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2011
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	70	60	59	56	52	54	60
Всего созданных передовых технологий	64	67	57	49	32	51	26
Всего использованных передовых технологий	52	28	38	37	39	43	...

В этих условиях интеграция науки и образования, являющаяся одним из приоритетов государственной научно-технической политики и представляющая собой процесс объединения ресурсов научного и образовательного потенциалов с целью наиболее эффективного их использования, призвана сыграть роль рычага, способствующего созданию сбалансированного научно-образовательного комплекса.

Отметим, что научно-инновационный потенциал области составляют 32 вуза, 7 научно-исследовательских учреждений РАН, 60 организаций, выполняющих НИОКР, 175 подразделений НИОКР на промышленных предприятиях. Важнейшим условием модернизации и технологического перевооружения экономики Самарской области должно стать развитие научных учреждений и высшей школы. Особую роль в этом играют созданные малые предприятия при вузах. В

Самарской области таких 38, из них 15 – в ТГУ, 10 – в СГАУ, 8 – в СГМУ и 5 – в СГТУ.

Так, за 10 лет (1994–2004 гг.) число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, снизилось на 15,6% (с 64 до 54), при этом практически неизменна численность работников, выполнявших научные исследования и разработки.

В структуре научно-технических работ объем исследований и разработок за те же годы снизился с 85% в 1994 г. до 77% в 2004 г., в то же время соответственно вырос удельный вес вторичных работ, к которым относятся научно-технические услуги, изготовление опытных образцов и т. д.

Это означает, что организации инновационного профиля осуществляют деятельность, которая просто позволяет им поддерживать свое существование.

Этот вывод подтверждает анализ структуры затрат на исследование и разработки.

Если в 1994 г. текущие затраты составили 52% в общих затратах, то в 2004 г. их удельный вес возрос до 81%.

Не оправдываются надежды на широкое участие предпринимательства в инновационной деятельности. Число предприятий этого сектора непрерывно уменьшается и снизилось за 1995–2003 гг. с 30 до 23. Аналогичная ситуация и с малым бизнесом. Число малых предприятий отрасли «Наука и научное обслуживание» сократилось с 579 в 1999 г. до 352 в 2004 г.

В целях стимулирования инновационной деятельности малых предприятий необходимо выполнение ряда мер по созданию благоприятного налогового режима для осуществления венчурного инвестирования и ведения малого инновационного бизнеса (проектных компаний), предоставлению на конкурсной основе малым компаниям грантов по приоритетным направлениям их инновационной деятельности, расширению механизмов поддержки деятельности частных инвесторов малых инновационных предприятий, усилению инновационной направленности программ по поддержке малого и среднего предпринимательства и др. Помимо вышеперечисленных направлений, необходима поддержка развития центров подготовки персонала, создаваемых отдельными компаниями, и образование на условиях государственно-частного партнерства отраслевых центров повышения квалификации в отраслях экономики, где инновационная продукция выпускается преимущественно в рамках деятельности малых предприятий.

Исследования последних лет показывают, что в Самарской области, как и в России в целом, инновационные компании не оказывают существенного влияния на экономический рост, в масштабах экономики эффект от инновационной деятельности почти незаметен. При этом еще менее заметную роль играет малый бизнес, доля инновационной продукции которого не превышает 1,5% от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг.

Не вызывает удовлетворения результативность исследований и разработок. Если в 1997 г. было создано 64 передовых технологии, то в 2004 г. – всего 51. В то же время удельный вес внедренных технологий остается низким.

Проведенные выше данные характеризуют тенденции в инновационной деятель-

ности в Самарской области как неблагоприятные.

В настоящее время ключевой проблемой как в Российской Федерации, так и в Самарской области является низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок.

В целом не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития негативных тенденций, существенно ускорить процесс интеграции российской инновационной системы в мировую систему и кардинально повысить инновационную активность и эффективность работы компаний, в том числе государственных, а также создать конкурентную среду, стимулирующую использование инноваций.

В настоящее время остается низкой восприимчивость бизнес-структур к инновациям технологического характера, недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Российские компании тратят на инновации значительно меньше средств, чем их зарубежные конкуренты в соответствующих секторах. Так, доля расходов на исследования и разработки в бюджетах компаний-лидеров в мировой автомобильной индустрии более чем в 6 раз выше, чем у АВТОВАЗа.

Несмотря на значительный инновационный потенциал Самарской области, существует ряд проблем, сдерживающих интенсивное развитие инновационной деятельности:

- наличие разрывов в инновационном цикле и в переходе от фундаментальных исследований через научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы к коммерческим технологиям;

- малое количество проектов, готовность которых достаточна для осуществления инвестирования в их реализацию;

- недостаточная инвестиционная привлекательность инновационной сферы в сравнении с другими отраслями экономики;

- рост технологической отсталости основных отраслей экономики региона;

- нехватка квалифицированных кадров, способных осуществлять процессы внедрения инновационных разработок в реальный сектор экономики;

- недостаточная развитость региональной системы продвижения инновационной продукции.

Отбор этих проблем для их программной разработки и решения на областном

уровне определяется необходимостью обеспечения инновационного развития экономики региона.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. Распоряжением Правительства РФ № 2227-р от 08 декабря 2011 г.
2. Областная целевая программа инновационной деятельности в Самарской области на 2012–2015 годы : утв. Постановлением Правительства Самарской области от 28 июня 2012 г. № 310.
3. Самарский статистический ежегодник. 2004 : стат. сб. – Самара : Изд-во территориального органа Федеральной службы гос. стат. по Самарской области, 2005.

T. N. Gus'kova*

**Gus'kova Tatyana, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

INNOVATIVE POTENTIAL OF SAMARA REGION: PROBLEMS AND DEVELOPMENT

Keywords: innovation, innovative activities, innovative potential, innovative infrastructure.

The article studies the innovation sphere of Samara region, reveals negative trends and the problems of its development in the context of socio-economic development of the region and the Russian Federation. The author proposed possible ways of overcoming these problems.

© Гуськова Т. Н., 2013

УДК 338.465.2

Л. И. Ерохина*

**Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: сервисная экономика, сфера услуг, инновации, инновационное развитие.

Рассматриваются актуальные вопросы, связанные с особенностями развития сферы услуг в современной экономике, выделяются ее основные признаки и происходящие в ней структурные изменения. Обосновывается ключевая роль сферы услуг в функционировании инновационной экономики и приводится анализ уровня ее мирового развития.

Начало XXI века ознаменовано активным развитием постиндустриализма, представляющего собой новый вектор развития, связанный с проникновением инноваций во все отрасли экономики и сферы современного общества. Меняются концепции и взгляды, сложившиеся в индустриальную эпоху, когда человек рассматривался лишь как фактор производства наряду с другими видами ресурсов. В постиндустриальную эпоху человек вмешивается в общественную жизнь, излагает в социальных сетях свои взгляды, влияет не только на экономические, но и на политические процессы. Характерные для современного мира модернизация и инновационные изменения не могут происходить без его непосредственного участия.

Стремление ученых детально изучить феномен постиндустриального общества обусловило появление новых теоретических подходов, концепций, в которых сформированы содержательные аспекты нового периода в развитии общества. Так, постиндустриальная экономика включает в себя следующие более специализированные категории:

- информационная экономика (информация является основным ресурсом и товаром);
- сервисная экономика (основным результатом является нематериальный продукт);
- инновационная экономика (нематериальный продукт является инновационным);
- экономика знаний (одним из основных экономических ресурсов и продуктов является знание).

Отметим, что критерием перехода к постиндустриальной стадии развития является формирование сервисной модели общества, которой соответствует доминирующая роль сферы услуг в национальном хозяйстве. Уро-

вень развития обрабатывающей промышленности уже не является показателем прогресса национальной экономики. Международное разделение труда в глобальной экономике четко распределило страны по следующим специализациям: генерирование знаний и технологий, массовое производство товаров, экспорт природных ресурсов. Следовательно, материальное производство все больше утрачивает свое значение, а главенствующую роль в развитии постиндустриальной экономики получает нематериальный продукт, который в том числе производится и сферой услуг, занимая в ней лидирующее положение.

В постиндустриальную эпоху происходит и изменение содержания понятия услуги как самостоятельной категории. Услуга приобретает следующие черты:

- из функции, направленной на достижение определенных целей, услуга превращается в объект со своим набором свойств и обладает собственными ценностями, теряет свою аморфность, неосвязаемость и неопределенность;
- услуга сочетает многообразные связи и отношения с сущностью человеческой личности и направлена на ее развитие;
- человек не только объект, но и субъект оказываемых услуг, что стирает грани между производством и потреблением услуги;
- человек способен не только потреблять, но и создавать современные виды услуг, поскольку он становится в центр современного научно-технического прогресса и обращает себе на пользу его новинки и достижения, обучается им и ими.

Вместе с изменением содержательных характеристик услуги можно обозначить ос-

новые направления и тенденции развития сферы услуг, свидетельствующие о динамичном росте объема научных исследований и разработок, причем это касается не только компьютерных и телекоммуникационных услуг, но и почти всех их других видов.

Многие организации сферы услуг в настоящее время развиваются на базе прогрессивных организационных, социальных, информационно-коммуникационных, промышленных технологий, используют современную технику и методы управления. Более того, отдельными авторами признается, что сфера услуг уже сама переходит в разряд наукоемких секторов национального хозяйства, генерируя, производя разнообразные инновации.

Объективность и последовательность инновационного развития сферы услуг как специфической социально-экономической системы диктуется действием известных общих закономерностей общественного развития, среди которых наиболее существенными являются следующие:

- появление новых и постоянный рост существующих общественных потребностей, индивидуальных запросов и предпочтений;
- увеличение предложения продукции (услуг, товаров), расширение ее ассортимента и модификаций;
- динамичный рост человеческого потенциала;
- значительное ускорение научно-технического прогресса;
- повышение вариативности доступа к различным информационно-коммуникационным сетям (в первую очередь к глобальной сети Интернет) и пропускной способности каналов передачи данных;
- взаимосвязанность процессов общественного производства;
- неуклонный рост эффективности труда.

Отмеченные закономерности тесно связаны между собой и оказывают воздействие в сложных сочетаниях. Степень влияния тех или иных закономерностей может принимать различные значения и иметь отличающиеся характеристики в зависимости от ряда факторов, таких как: специфика региона; структура его экономики и социальной сферы; качество человеческих ресурсов; особенности построения, наполнения, состояния и уровня развития конкретной социально-экономической системы сервиса в регионе.

На основе учета общих закономерностей, обуславливающих современное развитие сферы услуг и дающих ключ к пониманию глубинных причинно-следственных взаимосвязей и событий, представляется возможным выдвинуть несколько принципиальных предположений относительно особенностей инновационного развития сферы услуг в регионах:

- вариативность становления инновационной деятельности в регионах;
- неравномерность активности инновационной деятельности по территории региона (городам и районам) на протяжении продолжительного периода времени;
- волнообразная диффузия инноваций по территориям;
- постепенный рост уровня компетенций и творческого потенциала менеджеров и специалистов предприятий сферы услуг;
- усиление корпоративного и общественного содействия мультипликативности инновационных процессов;
- повышение степени заинтересованности и участия региональных органов управления в развитии инновационной деятельности.

Здесь важно подчеркнуть, что характер, интенсивность и продолжительность обозначенных явлений будут предопределяться прежде всего темпами модернизации и содержательности инновационных преобразований в целом по стране, а также особенностями функционирования каждой конкретной социально-экономической системы, наличием как объективных, так и субъективных региональных факторов, придающих своеобразный образ и логику преобразований.

Многовариантность, неравномерность, волнообразность и другие признаки хода инновационного развития сферы услуг будут обуславливаться существующей спецификой регионов, сложившейся в них региональной инновационной системы и вместе с тем произошедшими и происходящими естественными изменениями в рассматриваемой сфере.

В сфере услуг сформировалось множество организаций, различных конфигураций и масштабов деятельности. В условиях высокой конкуренции малые предприятия сферы услуг гибче и быстрее реагируют на изменяющийся спрос потребителей, лучше адаптируются к новым условиям и обстоятельствам, оперативнее внедряют инновации,

прогрессивные технологии и методы обслуживания.

Вместе с тем в малых предприятиях, как правило, сравнительно низок уровень накопления финансовых ресурсов, в связи с чем возможности для внутреннего инвестирования инновационных разработок слабые. Крупные и средние организации обладают более широкими возможностями маневрирования различными видами ресурсов и финансирования как закупки и внедрения наукоемких технологий, так и деятельности инновационно-ориентированных малых предприятий, входящих в состав таких компаний. Это зачастую обуславливает процессы укрупнения организаций.

Наиболее характерной тенденцией развития сферы услуг в последнее десятилетие является интеграция в одном предприятии нескольких специализированных видов деятельности и услуг. Сегодня многие организации объединяют в своих рамках ряд ранее обособленных видов и групп услуг, формируя различные многофункциональные (многоотраслевые, многопрофильные) комплексы.

Возникновение и развитие многопрофильных компаний в сфере услуг является логичным отражением объективных процессов организационно-экономического укрупнения, концентрации, интеграции общественного производства. Следует заметить, что часть сервисных компаний приобрели многоотраслевую структуру и характер деятельности путем постепенного освоения новых видов услуг, диверсификации либо посредством присоединения, слияния с другими предприятиями. Другая часть компаний изначально создавались как многоотраслевые. Многопрофильность деятельности чаще всего диктуется соображениями укрепления конкурентоспособности и обеспечения устойчивости в непостоянной рыночной среде. Безусловно, большое значение имеет то обстоятельство, что многопрофильные сервисные организации, стремясь к созданию различных вариантов комплексного обслуживания, улучшают условия получения услуг для клиентов.

Наиболее продвинутые предприятия сферы услуг имеют собственные сайты, на которых не только размещают общую информацию о своей деятельности и оказываемых услугах, но и создают возможности электронного заказа услуг и сопутствующих то-

варов, отслеживания хода их выполнения и поставки.

На основе вышеизложенного автор приходит к выводу о том, что количество, состав, содержание деятельности предприятий и учреждений сферы услуг в регионе, их организационное и финансово-экономическое состояние, безусловно, будут предопределять особенности хода инновационного развития.

Наряду с отмеченным выше чрезвычайно важное, ключевое значение для инновационного развития сферы услуг имеет увеличение объемов новых знаний, повышение компетенций работников на всех уровнях предприятий, раскрытие интеллектуального потенциала людей.

Приоритетной задачей предприятия в сфере услуг должен быть акцент на повышение творчества работников, активизацию инновационных разработок и использование разнообразных организационных и технических новшеств. Для расширения инновационной деятельности требуется осознанная реализация следующих организационных задач:

- активная позиция обладающих адекватными компетенциями управляющих на всех уровнях и во всех звеньях организации по отношению к различным предложениям и проектам нововведений;
- создание благоприятной инновационной среды, высокой мотивации и ощутимого стимулирования новаторских разработок;
- формирование высокой степени взаимного доверия сотрудников;
- создание и развитие деятельности адаптивных структур, в том числе творческих проектных групп;
- совершенствование многофункциональности и взаимозаменяемости работников (в т. ч. в управленческом аппарате);
- оценка и раскрытие интеллектуального потенциала работников;
- систематизация информации и новых знаний, эффективное управление ими;
- внедрение непрерывного обучения и переподготовки работников различных категорий, включая высших руководителей.

Однако следует признать, что на большинстве предприятий всё отмеченное пока находится в зачаточном состоянии или применяется фрагментарно, тогда как в этом деле требуется системный подход.

Одним из важнейших направлений жизнедеятельности предприятий сферы услуг яв-

ляется освоение и внедрение новой, востребованной потребителями продукции (товаров, услуг). Создание инновационной продукции в сервисных компаниях в современных условиях должно быть организовано как постоянный непрерывный процесс.

Следует акцентировать, что недооценка значимости своевременных научных разработок, быстрого внедрения и использования инноваций будет и впредь оставаться тормозом инновационного продвижения сферы услуг.

Таким образом, чтобы процессы инновационного развития сферы услуг региона не оказались разрозненными, а приобрели сис-

темный характер, необходимо осуществить организационное проектирование и стратегическое планирование намечаемых преобразований и создать небольшой по численности координационный орган межотраслевого (межсекторального) значения. Целесообразно, чтобы этот орган представлял собой нетрадиционную мобильную структуру, включающую группу творческих специалистов, адекватных современным приоритетам, задачам, функциям и воспринимающих ценности интеллектуализации экономических, организационных и социальных процессов в регионе.

Список литературы

1. Маннапов Р. Г., Берешева Л. А. Управление человеческими ресурсами в организациях сферы услуг: научные основы формирования и развития : монография / под ред. Р. Г. Маннапова. – М. : МАКС Пресс, 2011. – 176 с.
2. Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 129-140.
3. Солодилова Н. З. Теоретические аспекты конкурентоспособности сферы услуг // Экономика и управление: научно-практический журнал. – Уфа : Изд-во БАГСУ, 2007. – № 3. – С. 28-35.
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : утв. Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года, № 2227-р. – М., 2011. – 134 с.

L. I. Erokhina*

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

PATTERNS AND TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SERVICES IN THE REGION

Keywords: service economy, service sphere, innovation, innovative development.

The article considers current issues related to the characteristics of development of service in modern economic conditions, its main features and ongoing structural changes. The author proves the key role of service in the functioning of innovative economy and presents the analysis of its development level on a global scale.

© Ерохина Л. И., 2013

УДК 65.01

Е. И. Королева*

**Королева Елена Игоревна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_pive@tolgas.ru

РАЗРАБОТКА СТРУКТУРНЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ СИСТЕМАМИ РЕГИОНА

Ключевые слова: структурная модель, управление, интегрированная система, интеграционные процессы, управление, промышленное предприятие, региональная экономика.

Рассматриваются теоретические и практические аспекты разработки структурных моделей для исследования управления интегрированными промышленными системами в регионе. Приводятся примеры моделей управления, разработанные с использованием современных CASE-средств и методологии IDEF0.

Развитие экономики любого региона тесно связано с результатами деятельности промышленных предприятий, поэтому теоретические и практические разработки, связанные с повышением эффективности управления промышленными системами, достаточно актуальны для региональной экономики.

На сегодняшний день большинство региональных промышленных систем являются интегрированными, что усложняет задачу совершенствования систем управления данными структурами, следовательно, необходимо подбирать наиболее эффективный инструментарий для исследования интегрированных промышленных систем региона [1]. На наш взгляд, одним из таких инструментов является структурное моделирование, основанное на использовании современных IDEF-технологий и CASE-средств.

Структурное моделирование в экономике базируется на некоторых специфических особенностях структур определенного вида, которые используются как средство исследования экономических систем или служат для разработки на их основе специальных подходов к моделированию с применением целого ряда других методов формализованного представления систем, например таких как теоретико-множественные, кибернетические и др. [3]. На наш взгляд, особенно эффективным является использование структурного анализа и моделирования в рамках применения функционально-технологического подхода к практике совершенствования систем управления интегрированными промышленными предприятиями.

Функционально-технологический подход к формированию организационной структу-

ры управления основан на оптимизации потоков информации и технологии ее обработки [3]. Этот подход обеспечивает возможность достаточно полно учесть особенности конкретного промышленного предприятия, отличается гибкостью и универсальностью.

Структурное моделирование объединяет преимущества таких методов, как сетевое моделирование, методы структуризации, и некоторых других, позволяет формализовать построение и исследование иерархических, матричных, графовых структур разного типа. При этом термин «структура модели» может применяться как к функциям системы управления, так и к элементам системы управления.

В структурном моделировании за последнее десятилетие развилась и закрепились технология CASE. Данная технология в рамках экономических исследований направлена на поддержку концептуального моделирования сложных систем, преимущественно слабо-структурированных, какими и являются сложные интегрированные промышленные системы. Также CASE-системы часто используются для поддержки проведения реинжиниринга бизнес-процессов и при разработке систем менеджмента качества, как оптимальный инструмент моделирования и описания структуры любых бизнес-процессов промышленных предприятий.

Приступая к исследованию управления интегрированными промышленными системами, прежде всего необходимо учесть, что организационной основой системы управления является ее структура, определяющая состав субъектов управления интегрирован-

ной системы, входящих в управление, их соподчиненность и взаимосвязь, форму разделения управленческих решений по уровням и число уровней управления. Таким образом, разработка эффективной структуры управления интегрированной промышленной системой в региональном пространстве непосредственно связана с определением такого соотношения ее элементов, при котором наиболее оперативно и своевременно выполняются требования объекта управления.

Рассмотрим обобщенную структурную модель управления интегрированной системой промышленных предприятий, разработанную с использованием CASE-средства BPWin и методологии IDEF0 (рис. 1). В соответствии с методологией IDEF0 модель любого бизнес-процесса промышленного предприятия может содержать контекстную диаграмму, диаграммы декомпозиции и диаграммы дерева узлов [2]. Контекстная диаграмма представляет собой вершину иерархической структуры диаграмм и определяет самое общее описание системы и ее взаимодействия с внешней средой. После описания системы в целом проводится разбиение ее на крупные фрагменты или подсистемы.

На рис. 1 представлена контекстная диаграмма модели управления интегрированной системой промышленных предприятий во взаимодействии с информационной средой региона. При разработке данной структурной модели был учтен тот факт, что в любой интегрированной системе можно выделить главную систему управления, а также субъекты управления промышленных предприятий, входящих в интегрированную систему вне зависимости от формы и факторов интеграции, что значительно усложняет сбор, обработку и обмен управленческой информацией.

На рис. 2 отображена диаграмма декомпозиции модели управления интегрированной системой промышленных предприятий. По нашему мнению, используя метод структурного моделирования, управление можно представить как последовательность функций, составляющих технологический цикл управления [3]. Выполняя цикл за циклом, система приближается к сформулированной цели интеграции промышленных предприятий с учетом условий внешней среды регионального пространства. От каждого промышленного предприятия, входящего в интегрированную систему, в управление поступает информация о текущем состоянии каждого из n -объектов.

Лица, принимающие решения, контролируют состав и такие свойства информации, как актуальность, полнота, ясность. Также проводят ее учет и анализ в целях выявления отклонений от запланированного или целевого состояния как интегрированной системы в целом, так и ее отдельных предприятий и определяют необходимость изменения текущего состояния. В результате проведенного анализа информации проводится выбор одной из основных задач управления. Например, если по результатам необходимо оперативное управление, обеспечивающее координацию действий объектов управления и выработку решений по удержанию интегрированной системы промышленных предприятий в требуемом состоянии, или же корректируются цели, после чего система переводится в новое состояние на основе прогнозирования и планирования. При этом, если есть необходимость, по каналу обратной связи направляется отчетная информация в главный субъект управления.

В рамках структурного моделирования далее разрабатываются и анализируются модели декомпозиции каждой выделенной функции цикла управления. Полученные структурные модели системы управления помогут найти и убрать дублирующие информационные каналы, перепроектировать существующую организационную структуру управления или спроектировать новую как в рамках всей системы интеграции, так и в отдельных подсистемах.

В технологическом цикле управления можно выделить следующие основные информационные процессы, связанные со всеми функциями управления: преобразование содержания информации (при принятии управленческих решений), обработка, обмен информацией и т. д. Перечисленные информационные процессы используют не только управленческую информацию, но и информационные потоки, вырабатываемые при выполнении других бизнес-процессов промышленных предприятий, например технологических, производственных, сбытовых и т. д.

Разработка и использование структурных моделей описания технологических, производственных и других подсистем и процессов интегрированной промышленной системы позволит наиболее полно и наглядно описать и представить информацию лицам, принимающим решения на любом уровне управления, что позволит быстро и качественно оценивать экономическую ситуацию.

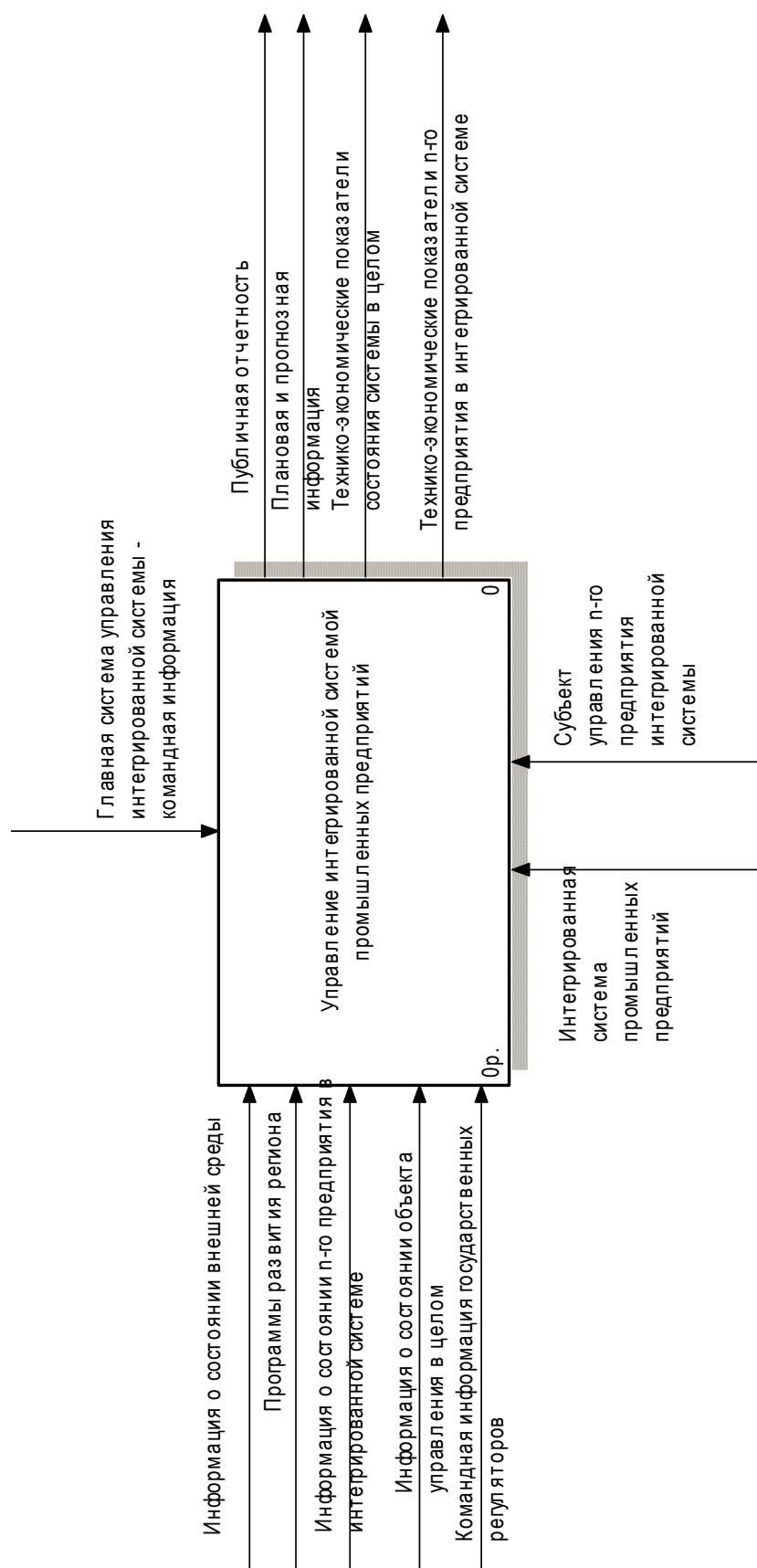


Рис. 1. Обобщенная структурная модель управления интегрированной системой промышленных предприятий

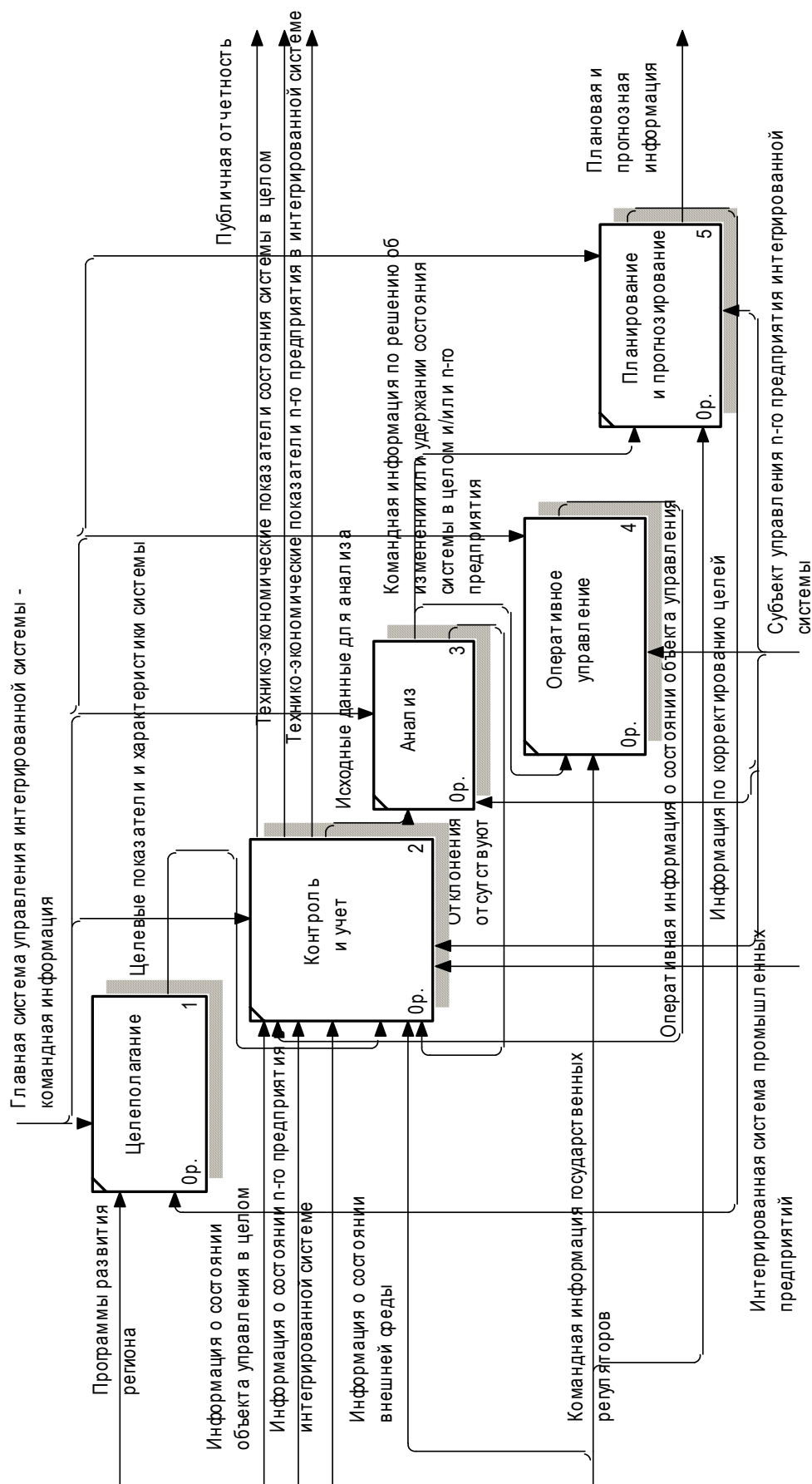


Рис. 2. Диаграмма декомпозиции структурной модели управления интегрированной системой промышленных предприятий

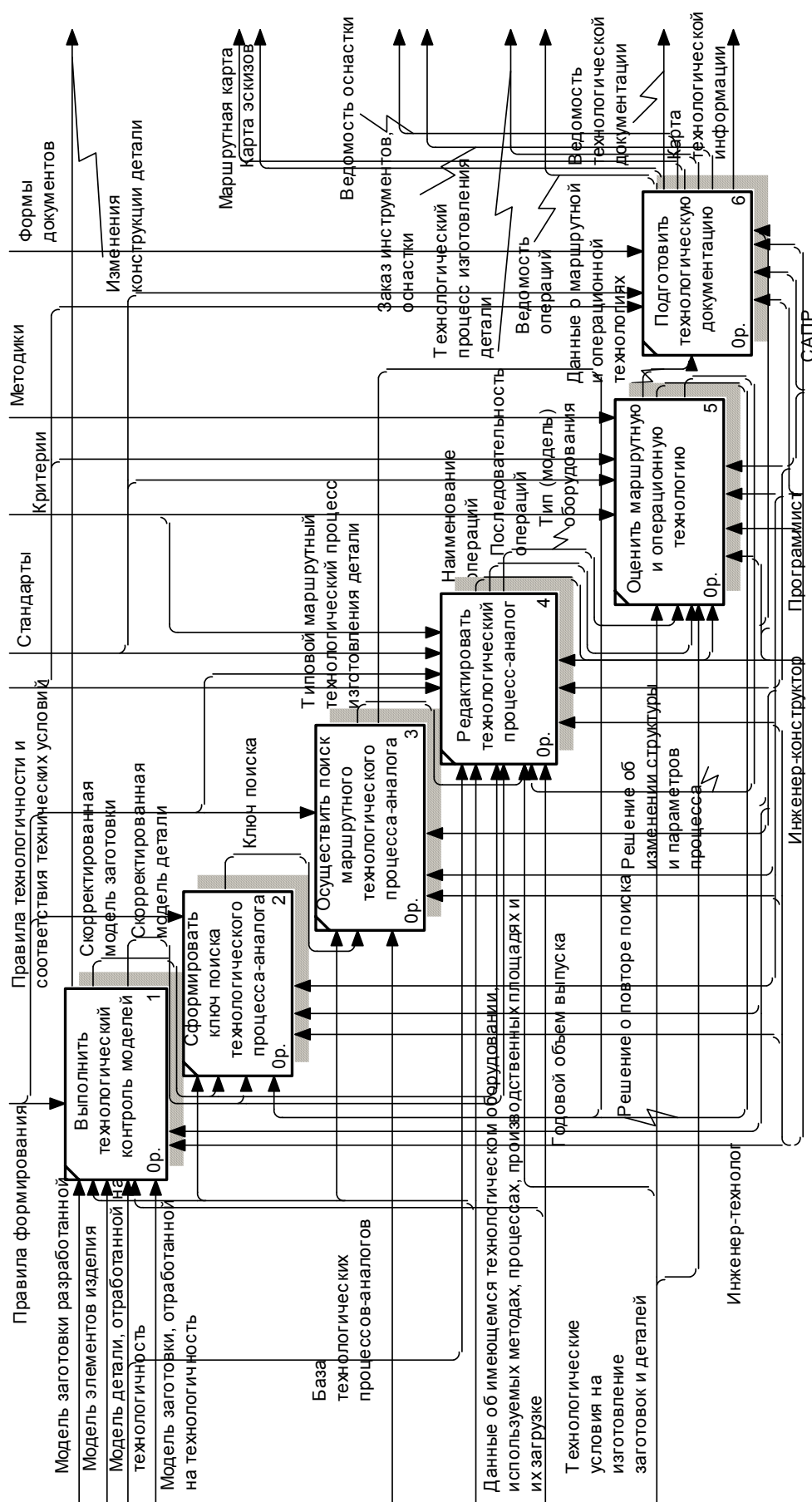


Рис. 3. Диаграмма декомпозиции структурной модели проектирования единичного технологического процесса промышленного предприятия

Пример одной из подобных структурных моделей представлен на рис. 3. Диаграмма декомпозиции структурной модели описывает проектирование единичного технологического процесса промышленного предприятия. Выходные потоки информации в виде параметров разработанного технологического процесса представляются в виде документации в формах, установленных стандартами ЕСТД.

Рассмотренные теоретические и практические аспекты структурных моделей для исследования и совершенствования управления интегрированными системами промышленных предприятий могут быть использо-

ваны в рамках совершенствования методического инструментария для подготовки и реализации управленческих решений по функциям управления, что позволит совершенствовать существующие и вновь создаваемые организационные структуры управления интегрированными промышленными системами в регионе. Использование подобных моделей также позволит проводить анализ информационных потоков и технологических процедур подготовки и реализации управленческих решений более оперативно и без утраты полноты анализа на любом уровне управления интегрированной системы.

Список литературы

1. Михаленко Д. Г. Управление процессами организационного развития интегрированных экономических систем : монография. – Тольятти : Изд-во Волжск. ун-та им. В. Н. Татищева, 2012.
2. Проблемы моделирования систем управления и разработки информационных технологий в промышленности, науке и образовании : монография / под ред. О. М. Горелик. – СПб. : Изд-во «Инфо-да», 2009. – 524 с.
3. Системный анализ и принятие решений : словарь-справочник : учеб. пособие для вузов / под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М. : Высш. шк., 2004. – 616 с. : ил.

E. I. Koroleva*

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

DEVELOPMENT OF STRUCTURAL MODELS FOR STUDYING THE INTEGRATED INDUSTRIAL SYSTEMS OF THE REGION

Keywords: structural model, management, integrated system, integration processes, industrial enterprise, regional economy.

The article considers theoretical and practical aspects of the development of structural models for studying the integrated industrial systems of the region. The author provides the examples of management models, based on modern CASE-tools and IDEF0 methodology.

© Королева Е. И., 2013

УДК 378/316.45

А. А. Нечитайло*

**Нечитайло Александр Анатольевич, доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева,
г. Самара
ip.ssau@mail.ru*

А. А. Гнупова*

**Гнупова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С. П. Королева,
г. Самара
ip.ssau@mail.ru*

ГИПЕРМЕДИАПОСОБИЯ КАК КРЕАТИВНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ И ПЕРСОНАЛА ПРОИЗВОДСТВА И СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: аудиовизуальные средства обучения, инновационные учебные пособия, мультимедиапособие, гипермедиапособие, креативный контент, обучение персонала.

Рассматриваются существующие предпосылки для разработки и внедрения в процессы производства и сферы услуг народного хозяйства мульти- и гипермедиапособий. Обосновывается необходимость применения этих пособий при обучении студентов, а также технического, производственного и обслуживающего персонала и работников сферы услуг.

Войдя в эру IT-технологий, человечество встало перед серьезной проблемой – компьютеризацией, которая на первый взгляд всем казалась несущественной. В частности, несколько сотен лет текст, а затем рисунки, чертежи, схемы, таблицы, графики и т. д., размещаемые на бумажном носителе, полностью удовлетворяли потребителей и казались верхом совершенства. Но с конца XX века персональные компьютеры, ноутбуки, «планшетники» и т. п. стали навязчиво предлагать своим пользователям возможности, о которых два десятилетия назад еще никто и не мечтал. Пожалуйста, огромная библиотека художественной литературы, полный комплект технической документации на сложнейшие устройства, технологический процесс на производство современного авиалайнера, все шедевры мировой культуры, да и многое другое умещается на небольшом жестком диске. Но как этой информацией эффективно, в духе XXI века пользоваться? Вначале казалось все очень просто, а именно – читай все с экрана. Первыми забили тревогу, как ни странно, редакторы периодических и непериодических изданий. Вычитывать текст с экрана неудобно, свойства экранов ПК и планшетных компьютеров таковы, что резко сажают зрение и вызывают повышенную усталость. Затем заволновались продавцы, казалось, завоевавших весь мир электронных

книг. Развивая это направление с учетом вышесказанного, они ввели в обиход аудиокниги, и казалось, это решило проблему, но только читателей – слушателей. Но ведь миллионы людей не могут жить и работать без периодических изданий, например газет и журналов; различных бюллетеней, сводок, сравнительных характеристик, технических описаний, руководств по эксплуатации и т. д.

Учитывая физиологические особенности человека и весьма высокую стоимость современного производственного оборудования сферы услуг и сферы производства высокотехнологичных изделий, эффективность мультимедийных изданий в производстве и обучении персонала (студентов) оказалась, мягко говоря, далека от требований XXI века. С целью устранения «недостатков экрана» при применении современных технологий, например технического обслуживания автомобилей, продвинутые автогиганты стали использовать мультимедиаиздания, но и они не смогли полностью удовлетворить потребителей.

Дальнейшее развитие и совершенствование современных технических средств требовало большего количества времени на освоение производственным персоналом необходимых навыков для его изучения, обслуживания, ремонта и эксплуатации.

Всерьез этой проблемой начали заниматься в Западной Европе в середине 60-х годов XX века. В начале 1966 года в Польской Народной Республике (ПНР) впервые были транслированы телевизионные лекции в рамках просветительских программ. Это были лекции по математике и физике на уровне средней школы для абитуриентов технических вузов, желающих поступить на первый курс без отрыва от производства. Эти лекции транслировались до июня 1966 года, а уже в сентябре в учебный план была включена телевизионная программа обучения для студентов первых курсов политехнических вузов (математика, начертательная геометрия, химия и физика). В следующем учебном году телевизионные лекции уже читались параллельно для первокурсников и студентов вторых курсов обучения. По окончании учебного года слушатели Телевизионного политехнического института были допущены к сдаче экзаменов за первый курс учебы и при успешной их сдаче получили возможность продолжить обучение на втором курсе политехнического института.

Польский телевизионный политехнический институт вызвал большой интерес у специалистов всего мира. Об этом свидетельствует, например, проведение общев-

ропейского совещания специалистов по вопросу использования мультимедиа в высшем образовании, состоявшееся в сентябре 1968 г. в Варшаве. Опыт такого телевизионного обучения сегодня используется Радиотелевизионным педагогическим университетом Польской Народной Республики, Телевизионным сельскохозяйственным техникумом, Открытым университетом в Великобритании и др. вузами Европы.

С уверенностью можно говорить о том, что современные электронные текстовые, аудио- и видеосредства обучения оказывают эффективное воздействие на обучаемого, а также способствуют усвоению определенных впечатлений, наблюдений и представлений. Воздействуя одновременно на два анализатора (слуховой и зрительный), они являются особо привлекательными для использования. На сегодняшний день, учитывая стремительное развитие информационных технологий во всех отраслях народного хозяйства, к числу аудиовизуальных средств можно отнести учебные видеофильмы, электронные учебники и пособия, аудиопособия, интерактивные тестовые задания и особенно симуляторы. В настоящее время выделяют четыре уровня учебных пособий (рис. 1).

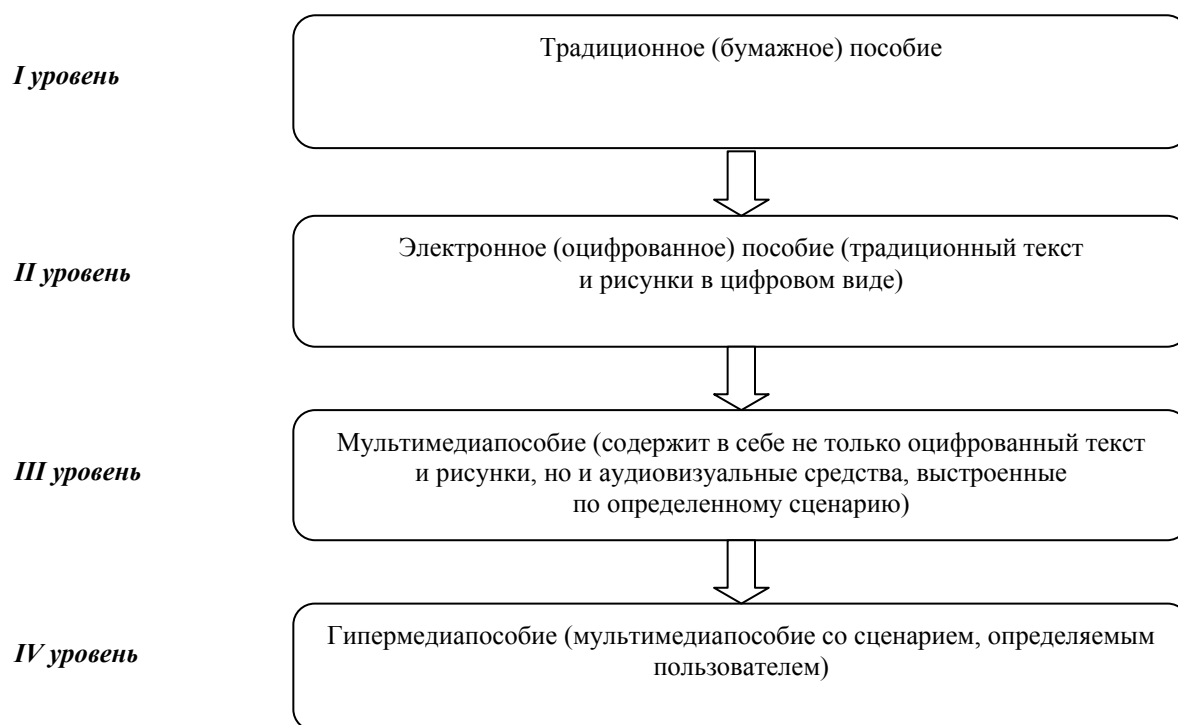


Рис. 1. Эволюция средств обучения

Но все не так просто. По мнению авторов, недостаточно просто оцифровать или придать звучание традиционному бумажному учебному материалу, а необходимо в корне менять систему предоставления информации обучаемому и особенно производственному. Еще в XXVII веке Я. Коменский (рис. 2), чешский мыслитель, педагог, общественный деятель, говорил о том, что «наглядность – золотое правило дидактики»: «Все, что только можно предоставлять для восприятия чувствами, а именно: видимое – для восприятия зрением, слышимое – слухом, запахи – обонянием, подлежащее вкусу – вкусом, доступное осязанию – путем осязания. Если какие-либо предметы сразу можно воспринять несколькими чувствами, пусть они сразу схватываются несколькими чувствами...» [6]. Другими словами, эффективность восприятия информации напрямую зависит от привлечения органов чувств обучающегося в работе над пониманием и переработке учебного материала. Эти взгляды Коменского были поддержаны и развиты в трудах И. Г. Песталоцци, затем К. Д. Ушинским и другими великими педагогами прошлого (рис. 3, 4).



Рис. 2. Я. Коменский (1592–1670)

Кроме того, Ушинский дает определение наглядному обучению: «...это такое учение, которое строится не на отвлеченных представлениях и словах, а на конкретных образах, непосредственно воспринятых обучаемым: будут ли эти образы восприняты при самом учении, под руководством настав-

ника или прежде самостоятельным наблюдением, так, что наставник находит в душе обучаемого уже готовый образ и на нем строит ученье. Это ход учения от конкретного к отвлеченному, от представления к мысли...» [9].

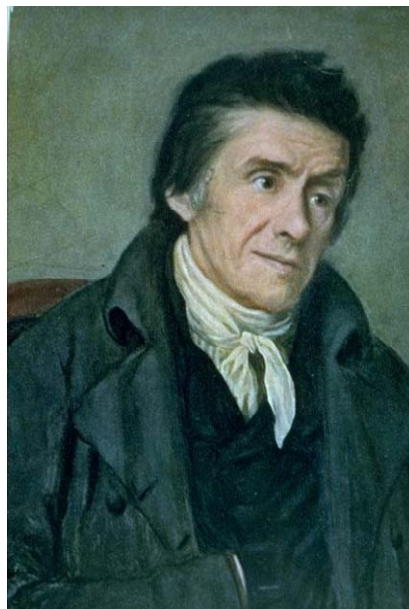


Рис. 3. И. Г. Песталоцци (1746–1827)

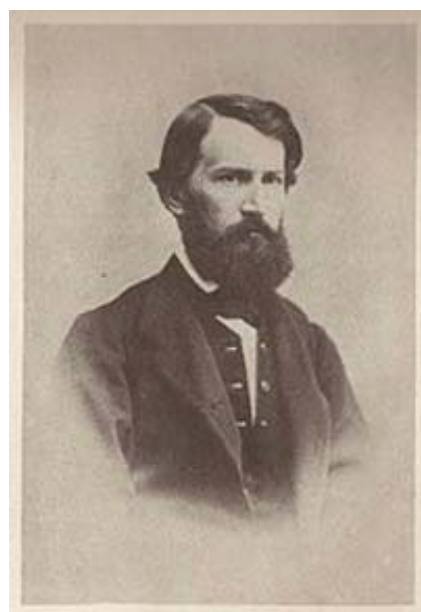


Рис. 4. К. Д. Ушинский (1824–1870)

Европейская комиссия по проблемам внедрения и использования новых технологий в 1988 году предложила определение мультимедийного продукта, в котором говорится, что **мультимедиа** – это продукт, включающий в себя «коллекции текстов и данных,

изображений, сопровождающихся звуком, анимацией, видео и другими визуальными эффектами (Simulation), и включающий в себя интерактивный интерфейс и другие механизмы управления».

Другими словами, мультимедийные средства обеспечивают синтез визуальных и аудиоэффектов под управлением специализированного (креативного) программного обеспечения с использованием современных технических и программных средств. Мультимедиа объединяет в себе текст, графику, звук, фото, видео в едином цифровом файле.

Взяв во внимания эти понятия, можно сказать, что мультимедиа технологии – это эффективнейший интерактивный инструмент для решения проблем обучения не только студентов, но и квалифицированного персонала современного производства и сферы услуг.

В число этих программных продуктов входят игровые программы, энциклопедии, обучающие программы и репетиторы, познавательные программы и симуляторы. Такая технология дает возможность совместного использования графики, текста, звука, анимации и видео с помощью персонального компьютера и различной электронной техники. При этом, моделируя в реальном масштабе времени работу различных машин и механизмов, можно добиваться требуемых результатов работы реальных машин и механизмов путем подбора входных параметров, например, с помощью симулятора. Самой простой формой представления обобщенных элементов мультимедиа является линейный проект. Работая с таким проектом, пользователь может только пассивно просматривать элементы мультимедиа. Разработчик мультимедиа определяет сценарий и последовательность просмотра пользователем элементов мультимедиа. Для того чтобы из мультимедиа-получить гипермедиапособие, необходимо в структуру связанных элементов мультимедиа добавить возможность выбора последовательности, а также возможность управления элементами. Тогда мультимедиа становится нелинейным и интерактивным и называется гипермедиа.

Гипермедиа – термин, который ввел и представил в своей работе Теодор Нельсон (рис. 5). Работа называлась «Complex information processing: a file structure for the complex, the changing and the indeterminate» и была издана в 1965 году [1]. По определе-

нию Т. Нельсона, «*Гипермедиа* – это электронный контент, в который включены текст, графика, звук, видео, ссылки и возможности его интерактивного использования по желанию пользователя с целью создания нелинейной среды информации».



Рис. 5. Т. Х. Нельсон (1937 г.р.)

Для того чтобы связать элементы гипермедиа в проект, необходимо использовать программные и инструментальные средства. Результаты представления видео- и аудио-элементов гипермедиа и средства управления ими называют пользовательским интерфейсом. Платформой или средой мультимедиа называют аппаратные и программные средства, ограничивающие возможности проекта и обеспечивающие воспроизведение гипермедиа.

Учитывая быстродействие современных компьютеров, можно представить, какой колоссальный экономический эффект даст народному хозяйству создание и использование, в частности, симуляторов. Применение симуляторов вместо огромных стендов для отработки и отладки, особенно на начальных этапах создания, например, двигателей, позволит сэкономить годы и значительные человеческие ресурсы.

Подтверждение сказанному уже сейчас можно наблюдать в сфере услуг [7]. Возьмем для примера послепродажное обслуживание иномарок. В салоне у каждого официального дилера существуют мульти- или гипермедийные средства (часто конфиденциальные), позволяющие специалисту быстро и эффективно разобраться в проблемах данной модификации автомобиля и устранить

неполадки. В этом случае мульти- и гипермедиапособия по ремонту автомобиля создают более удобную (креативную) среду, обеспечивающую высокую эффективность выполняемой работы, нежели традиционная «бумажная» инструкция по эксплуатации или ремонту автомобиля. Что же говорить о более сложной и «продвинутой» технике, выпускаемой, например, авиационной промышленностью!

Анализ доступных материалов по техническому обслуживанию и эксплуатации сложной техники показывает, что эта область в нашей стране еще не соответствует современным требованиям. Но с другой стороны, с точки зрения законодательства эти вопросы проработаны достаточно хорошо.

В России отношения в области аудиовизуальных (т. е. *гипермедиа*) произведений регулируются Гражданским кодексом (статья 1263, часть 3) [5].

Права лица, организовавшего создание аудиовизуального произведения, т. е. продюсера, определяются в соответствии со статьей 1240 Гражданского кодекса Российской Федерации [5].

По мнению авторов, существует потребность в современных отечественных учебных и промышленных мульти- и гипермедиапособиях, созданных на основе рекомендаций Я. Коменского, К. Д. Ушинского, Т. Х. Нельсона и их современных последователей. Создание таких пособий требует осознания необходимости объединения усилий представителей технических и гуманитарных технологий. В этом в настоящее время во многом

преуспевает фундаментальная и, в частности, прикладная лингвистика, изучающая в том числе и проблему моделирования знаний.

Жизненный опыт, особенно западных стран, показывает, что в постиндустриальном мире взаимодействие гуманитарных и технических технологий дает значительный синергетический эффект.

Моделирование знаний в последнее время оказалось сферой приложения самых разных наук: логики, математики, психологии, кибернетики, механики. Причина такого всеобщего интереса к этой проблеме одна – создание автоматических систем искусственного интеллекта.

Возможно, нам необходимо уже сегодня переступить определенный психологический барьер и креативно посмотреть на создание учебной и эксплуатационной документации, приняв за основу гипермедиа технологии. Для этого необходимо в первую очередь создание современных креативных коллективов по разработке электронного контента для наполнения гипермедиаизданий.

Такие коллективы, как правило, создаются из технических специалистов, сценаристов, редакторов, музыкантов, ораторов и других специалистов, руководством которых занимается продюсер.

Если говорить о программном и техническом обеспечении, то оно совместимо с персональными компьютерами, к которым мы привыкли, существует в достаточно разнообразном количестве, и стоимость его приемлема.

Список литературы

1. Complex information processing: a file structure for the complex, the changing and the indeterminate [Электронный ресурс] / ACM digital library. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=806036> свободный. Загл. с экрана. Яз. англ.
2. N. Rustamov Kompüter, İnformasiya texnologiya-larının əsasları (Dərs vəsaiti) «Multimedia» İnformasiya Sistemləri və Texnologiyaları mərkəzi, Bakı-2006. – 304 səh.
3. Toshiba [Электронный ресурс] / Interactive Training Manuals. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.toshibamedia.com/6550c/base.html>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ.
4. Википедия [Электронный ресурс] / Свободная энциклопедия. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации (принят Гос. Думой 23 окт. 2002 г.) : офиц. Текст : одобр. Советом Федерации 30 окт. 2002 г.). – М. : Маркетинг, 2007. – 198 с.
6. Дидактика средней школы [Электронный ресурс] / Некоторые проблемы современной дидактики. Материал ориентирован для студентов педагогических институтов. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://didaktica.ru/didakticheskie-sredstva/138-audiovizualnye-sredstva-obucheniya.html>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. рус.

7. Ерохина Л. И., Наумова О. Н. Подготовка квалифицированных кадров для индустрии сервиса – залог инновационного развития предприятий сферы услуг // Гуманизация образования. – 2009. – № 2. – С. 123-129.
8. Соколов Е. А. Психология познания: методология и методика познания. – М. : Унив. кн., 2007. – 530 с.
9. Ушинский К. Д. Сочинения : в 6 т. Т. 6. – М. : Педагогика, 1949.
-

A. A. Nechitailo*

**Nechitailo Alexander, Doctor of Economics, Professor
of Samara State Aerospace University named after Academician S. P. Korolev, Samara
ip.ssau@mail.ru*

A. A. Gnutova*

**Gnutova Anna, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Aerospace University named after Academician S. P. Korolev, Samara
ip.ssau@mail.ru*

HYPERMEDIA GUIDES AS CREATIVE INNOVATIVE METHOD OF TRAINING STUDENTS AND STAFF OF PRODUCTION AND SERVICE SPHERE

Keywords: audio-visual learning, innovative teaching aids, multimedia guide, hypermedia guide, creative content, staff training.

The article considers the existing conditions for the development and introduction of multimedia and hypermedia guides in production processes and service sphere of economy. The authors prove the necessity of using these aids in training students, as well as technical, production and maintenance staff and specialists in service.

© Нечитайло А. А., Гнутова А. А., 2013

УДК 005.332.1

В. Л. Семенов*

**Семенов Владислав Львович, кандидат экономических наук, доцент
Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова, г. Чебоксары
wlad21@mail.ru*

Н. А. Сидорова*

**Сидорова Наталия Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Чебоксарский политехнический институт (филиал Московского государственного
открытого университета имени В. С. Черномырдина), г. Чебоксары
si_nat_99@mail.ru*

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Ключевые слова: конкурентоспособность, регион, алгоритм, туристский продукт, туристско-рекреационный комплекс.

Разработан многофакторный алгоритм оценки конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационного комплекса Чувашской Республики с применением методов экспертной оценки.

Проблема конкурентоспособности предприятий в современном мире носит универсальный и всеобъемлющий характер. Практика показывает, что весомым фактором конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационного комплекса является производимый ими конкурентоспособный туристический продукт [1].

Под конкурентоспособностью туристского продукта понимают ряд показателей продукта, которые являются его преимуществами над конкурирующими продуктами-аналогами и обеспечивают его успех на рынке. Из данного определения видно, что конкурентоспособность может быть выявлена только в результате сравнения туристских продуктов и является величиной относительной. При определении конкурентоспособности услуги рассматривают только те характеристики, которые представляют интерес для потребителей как с точки зрения удовлетворения определенной потребности, так и с точки зрения затрат потребителя на приобретение и потребление данного продукта [2].

Для оценки конкурентоспособности санаторно-курортного комплекса Чувашской Республики использовалась экспертная оценка по следующим факторам конкурентоспособности: инфраструктура, транспортная доступность, профиль, природные факторы лечения, основные виды лечения, питание, услуги, развлекательные программы, ценовой фактор, продвижение продукта, наличие

службы маркетинга и проведение маркетинговых исследований, профессиональная подготовка специалистов, имидж санатория.

Методика оценки показателей конкурентоспособности санаторно-курортных услуг включает следующие этапы:

- Определение перечня показателей качества санаторно-курортных услуг и их оценка по 5-балльной шкале.
- Выбор базового «эталона» для дальнейшего сравнения. В данном случае таким предприятием является ОАО «Санаторий Чувашия», имеющий наибольшие объемы продаж и высокие показатели конкурентоспособности.
- Рассчитаны коэффициенты весомости по каждому показателю конкурентоспособности.
- Оценка единичных показателей конкурентоспособности по формуле:

$$g_i = P_i / P_{i\sigma}$$

где g_i – значение оценки i -го сопоставимого показателя конкурентоспособности; P_i – значение i -го сопоставимого показателя оцениваемой услуги; $P_{i\sigma}$ – значение i -го показателя базового продукта.

- Расчет группового индекса конкурентоспособности по формуле:

$$I_{cn} = \sum_{i=1}^n q_i \phi_i$$

где I_{cn} – групповой индекс конкурентоспособности по качеству услуг; q_i – значение

оценки сопоставимого показателя; φ_i – весовой коэффициент, учитывающий значимость

i -го показателя; n – число единичных сопоставимых показателей.

Результаты расчета приведены в табл. 1.

Таблица 1

Экспертные оценки качества услуг санаторно-курортного комплекса Чувашской Республики

№ п/п	Показатели, характеризующие качество санаторно-курортных услуг	Коэффициенты весомости	Санатории					
			«Чувашия»	«Солнечный берег»	«Волжские зори»	«Волжанка»	«Надежда»	Среднее значение
1	Качество лечения	0,20	4,5	4,5	4,8	4,0	4,0	4,36
2	Качество питания	0,20	4,5	4,2	4,1	4,0	4,0	4,16
3	Качество проживания	0,15	4,3	4,2	3,9	4,0	3,9	4,06
4	Качество развлекательных программ	0,07	4,1	4,0	3,1	4,2	3,5	3,78
5	Продвижение услуг	0,07	4,5	4,1	4,0	3,9	3,6	4,02
6	Имидж санатория	0,09	4,9	4,8	4,5	4,0	3,9	4,40
7	Наличие службы маркетинга	0,09	4,2	4,0	3,3	3,2	3,2	3,58
8	Качество работы персонала	0,08	4,4	4,2	3,6	3,7	3,5	3,88
9	Месторасположение	0,05	4,9	4,5	4,1	4,2	3,9	4,32
Среднее значение		-	4,47	4,27	3,93	3,9	3,7	4,06

На основе экспертных оценок рассчитаны относительные показатели уровня качества санаторно-курортных услуг по отношению к базовому образцу, и с учетом коэффициентов весомости определен комплексный их показатель уровня качества.

На основе рассчитанных показателей конкурентоспособности, уровня качества и экономических показателей рассчитан интегральный показатель конкурентоспособности отдельных санаториев (табл. 2).

Таблица 2

Комплексные показатели конкурентоспособности санаторно-курортных предприятий

Показатели	Значение показателей конкурентоспособности				
	«Чувашия»	«Солнечный берег»	«Волжанка»	«Надежда»	«Волжские зори»
Комплексный показатель конкурентоспособности услуг ($I_{ку}$)	1,0	0,96	0,70	0,69	0,74
Комплексный экономический показатель конкурентоспособности ($I_{э}$)	1,0	0,93	0,80	0,80	0,83
Интегральный показатель конкурентоспособности санаторно-курортных учреждений	1,0	1,03	0,88	0,86	0,89

Рассчитанные показатели конкурентоспособности свидетельствуют о том, что санатории «Волжанка», «Надежда» и «Волжские зори» уступают базовому санаторию «Чувашия» на 12, 14, 11% соответственно. Санаторий «Солнечный берег» превосходит базовый образец на 3%.

Следует отметить, что каждый санаторий обладает уникальными особенностями, что привлекает большое количество туристов и

отдыхающих исходя из профиля их заболевания.

Проведенный анализ конкурентоспособности предприятий санаторно-курортного комплекса региона позволяет определить устойчивые конкурентные преимущества и составить алгоритм оценки конкурентоспособности туристско-рекреационного комплекса региона (рис. 1).

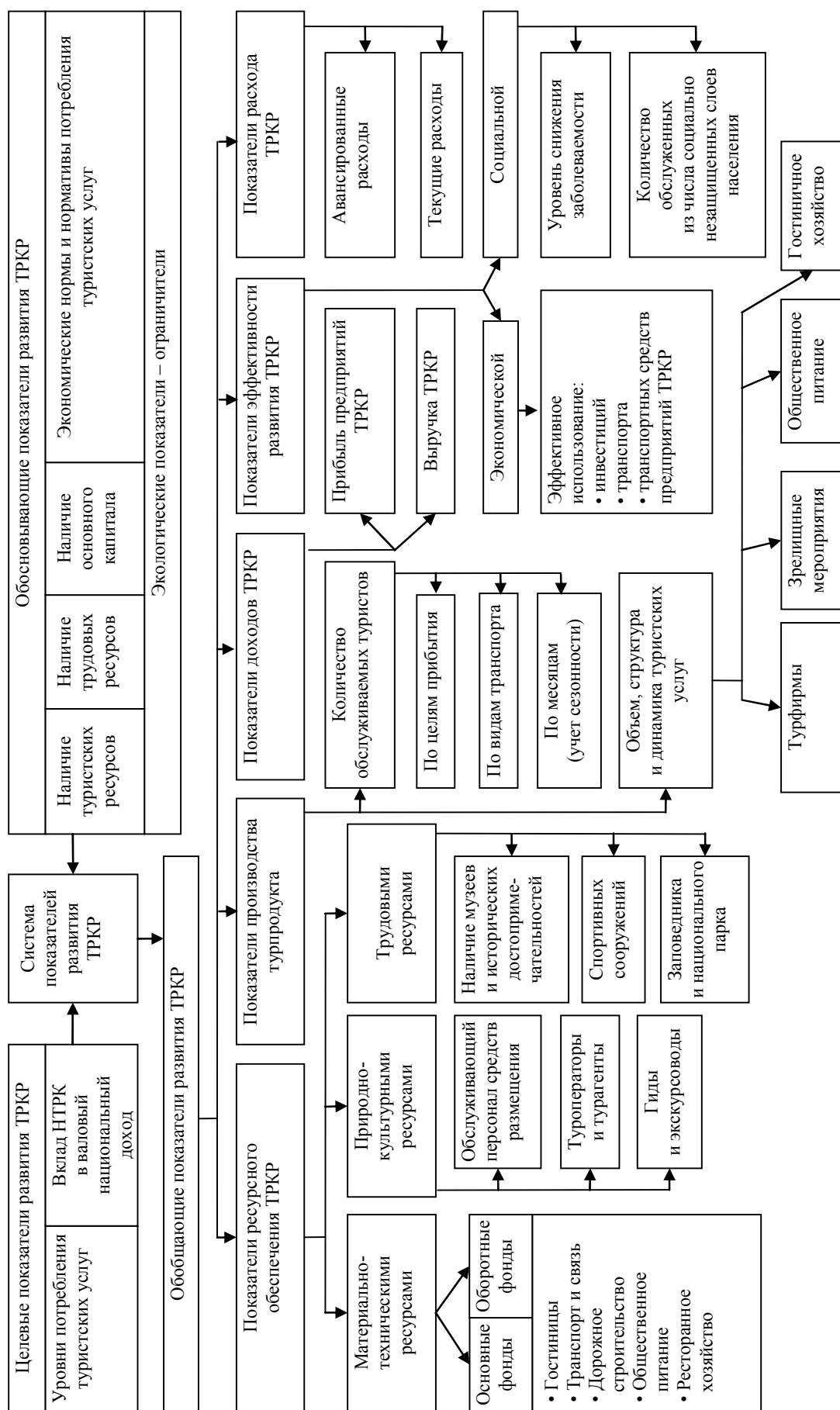


Рис. 1. Алгоритм оценки конкурентоспособности туристско-рекреационного комплекса региона

Только выход на рынок с конкурентоспособной туристской услугой дает возможность санаторно-курортным учреждениям выжить в условиях рыночной экономики. Можно считать, что конкуренция является необходимым и определяющим условием нор-

мального функционирования рыночной экономики. Конкуренция выступает в качестве силы, обеспечивающей взаимодействие спроса и предложения туристских услуг, является центральным моментом при выборе эффективной маркетинговой стратегии.

Список литературы

1. Ерохина Л. И., Назаров А. С. Процесс формирования региональных программ развития предприятия сервиса // Регионология. – 2011. – № 1. – С. 84-89.
2. Менеджмент туризма: Туризм как вид деятельности : учебник. – М. : Финансы и статистика, 2001.

V. L. Semenov*

**Semenov Vladislav, PhD in Economics, Associate Professor of Chuvash State University of I.N. Ulyanov, Cheboksary
wlad21@mail.ru*

N. A. Sidorova*

**Sidorova Natalya, PhD in Economics, Associate Professor of Cheboksary Polytechnic Institute (Branch of Moscow State Open University of V. S. Chernomyrdin), Cheboksary
si_nat_99@mail.ru*

ALGORITHM FOR ASSESSING COMPETITIVENESS OF REGIONAL TOURISTIC COMPLEX (BY EXAMPLE OF CHUVASH REPUBLIC)

Keywords: competitiveness, region, algorithm, touristic product, touristic and recreational complex.

The authors have developed multivariate algorithm for assessing competitiveness of tourist and recreational complex of the Chuvash Republic, by using methods of expert evaluation.

© Семенов В. Л., Сидорова Н. А., 2013

Региональная сфера услуг:
экономика, организация и управление

УДК 339.1

Е. А. Васильева*

**Васильева Елена Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Vaselal@mail.ru

**МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ**

Ключевые слова: обеспечение конкурентоспособности, услуги, предприятия сотовой связи, формирование, разделы, программа.

Рассматриваются особенности формирования необходимой для предприятий сферы услуг программы обеспечения конкурентоспособности. В частности, описываются основные направления каждого из разделов и подразделов программы. Приводятся аргументы эффективного применения программы обеспечения конкурентоспособности для предприятий услуг сотовой связи.

Сектор услуг составляет значительную часть экономики большинства стран и характеризуется ускоренным ростом по сравнению с другими секторами национального хозяйства. Важной причиной является научно-технический прогресс, ведущий к появлению новых видов деятельности, в том числе и в сфере услуг. Это в первую очередь относится к потреблению услуг высокотехнологичных отраслей, в частности к отрасли сотовой связи, которая стала наиболее динамично развивающейся в сфере услуг.

Эта отрасль является разновидностью мобильных систем и позволяет общаться пользователям на больших расстояниях (в пределах зоны охвата), не прибегая к проводным технологиям. В России услуги сотовой связи получили широкое распространение в последней четверти прошлого века.

Одной из важнейших составляющих существования любой отрасли является постоянное развитие. Для рынка сотовой связи эта тенденция особенно актуальна: с одной стороны, существует большая заинтересованность со стороны абонентов в получении новых услуг, а с другой – огромная конкуренция подталкивает операторов постоянно вносить новые предложения на рынок связи.

Для предприятий сотовой связи проблема обеспечения и повышения конкурентоспособности представляется задачей первоочередной важности с точки зрения их выживания и дальнейшего обеспечения эффективной деятельности.

По мнению автора, обеспечение конкурентоспособности предприятия сферы услуг – это совокупность направлений, с учетом влияния внешних и внутренних факторов, с целью повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг, способствующее формированию оптимального функционирования и развития предприятия и достижению сбалансированности интересов потребителей и предприятия, следствием чего являются лучшие возможности предоставления услуги.

Особенности услуг, выражающиеся в их нематериальности, невещественности, невозможности сохранности (складирования) и одновременности их производства и потребления, требуют разработки специфического подхода к оценке и обеспечению конкурентоспособности предприятия сферы услуг. В отраслях, где происходит быстрое изменение технологий и обновление ассортимента реализуемых услуг, этот вопрос стоит особенно остро. В последние годы в сфере сотовой связи при быстром ее развитии все больше ощущаем эффект проникновения услуг, что свидетельствует о высокой степени насыщенности рынка.

Следовательно, в условиях быстрого развития отрасли требуется постоянный контроль за изменением спроса, оценкой его эластичности от уровня доходов населения, структуры корпоративных клиентов и насыщенности рынка, что предполагает активное реагирование и корректировку инвестиционных программ в направлении сокраще-

ния капиталовложений, принятие мер к снижению расходов и оперативному погашению внешней задолженности, а также выявление дополнительных возможностей экономии и источников доходов, активное внедрение новых видов услуг сотовой связи, различные мобильные приложения, способы оплаты услуг операторов.

Для этого необходима последовательная работа по контролю за конкурентоспособностью отдельных услуг, изучению требований клиентов, направления развития конкурентов, основанные на анализе влияния внешних и внутренних факторов, определении новых возможностей, выявлении причин, сдерживающих развитие предприятия, оценке привлекательности услуги, а также создании новых подходов и комплексной оценке обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Условия ужесточения конкуренции, насыщенность рынка и быстрая смена приоритетов пользователей услуг сотовой связи, возрастающие требования к их качеству при необходимости сохранения уровня цен требуют постоянного контроля и оценки за уровнем конкурентоспособности операторов сотовой связи и формирования программ ее поддержания.

Для предприятий, предоставляющих услуги сотовой связи, целесообразно составление программы обеспечения конкурентоспособности с выделением отраслевых особенностей, структуры предоставляемых услуг, состояния бизнес-процессов оказания услуг и ресурсных возможностей предприятия и требований рынка (рис. 1).

В программе предлагается совокупность направлений по обеспечению конкурентоспособности предприятия сотовой связи. В основу составленной программы заложены основные направления производственного, сбытового, сервисного и рыночного обеспечения. Предлагаемая программа включает в себя: содержание проблемы и обоснование необходимости построения и реализации программы как средства решения возникшей проблемы; цели и задачи программы; этапы реализации программы; подразделений программы; ресурсное обеспечение программы; обоснование экономической эффективности программы, заключение.

Первый раздел программы посвящен описанию системы целей и целевых задач программы с учетом их взаимосвязи, взаимообусловленности и взаимной соподчиненности. Постановка целей и задач программы в их

качественной формулировке и в количественной оценке вытекает из решаемой задачи, характеристик уровня развития и финансовых возможностей предприятия. Цели реализации программы увязаны с технологическими возможностями предприятия сотовой связи, возможностями совершенствования процесса и качества оказываемых услуг. Наряду с целевыми установками и показателями могут быть использованы также следующие: изменение объема оказываемых услуг в целом и по отдельным видам услуг в количественном и стоимостном выражении; изменение выручки от реализации услуг в целом и по отдельным видам услуг и другие.

В разделе программы «Анализ отрасли и общая характеристика предприятий сотовой связи» исследуется специфика отрасли, определяется общий объем предоставляемых услуг связи, выявляются ведущие предприятия сотовой связи, предоставляющие данный вид услуг, а также динамика и перспективы развития данной отрасли, которые в совокупности определяют внешнюю среду предприятия сотовой связи. В этом же разделе рассматриваются показатели, характеризующие тип и профиль предприятий сотовой связи: наименование предприятия; организационно-правовая форма предприятия; местонахождение предприятия; отраслевая принадлежность предприятия; организация, в которую входит или которой подчинено предприятие; наличие дочерних предприятий, филиалов, самостоятельных отделений, входящих в состав предприятия; штатный состав предприятия, списочная численность работников, структура органов управления; прочие характеристики, дополнительные сведения о предприятии.

В разделе формирования и анализа системы факторов, влияющих на обеспечение конкурентоспособности предприятия сотовой связи, определяется совокупность развитых и специализированных факторов, наличие которых необходимо для обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия. При формировании обеспечения конкурентоспособности производится процедура отсеивания малозначимых факторов и выявления тех, которые наиболее влияют на бизнес предприятия и на основе которых будет формироваться стратегия развития. Практика показывает, что не всегда предприятие способно эффективно действовать на конкурентном рынке, даже при наличии необходимого технологического потенциала

и способности предоставления качественных услуг. Это вызвано тем, что предприятие не имеет четкой стратегии, ориентированной на определенные целевые группы потребителей, разработанной с учетом конкурентных преимуществ и существующих возможностей предприятия, включая: опыт

работы в определенной отрасли, научно-технический потенциал, организационные и финансовые возможности. Предприятие, не имеющее стратегии и конкретного плана действий, не может быть оценено инвесторами с точки зрения бизнеса, с учетом прогноза будущих доходов.

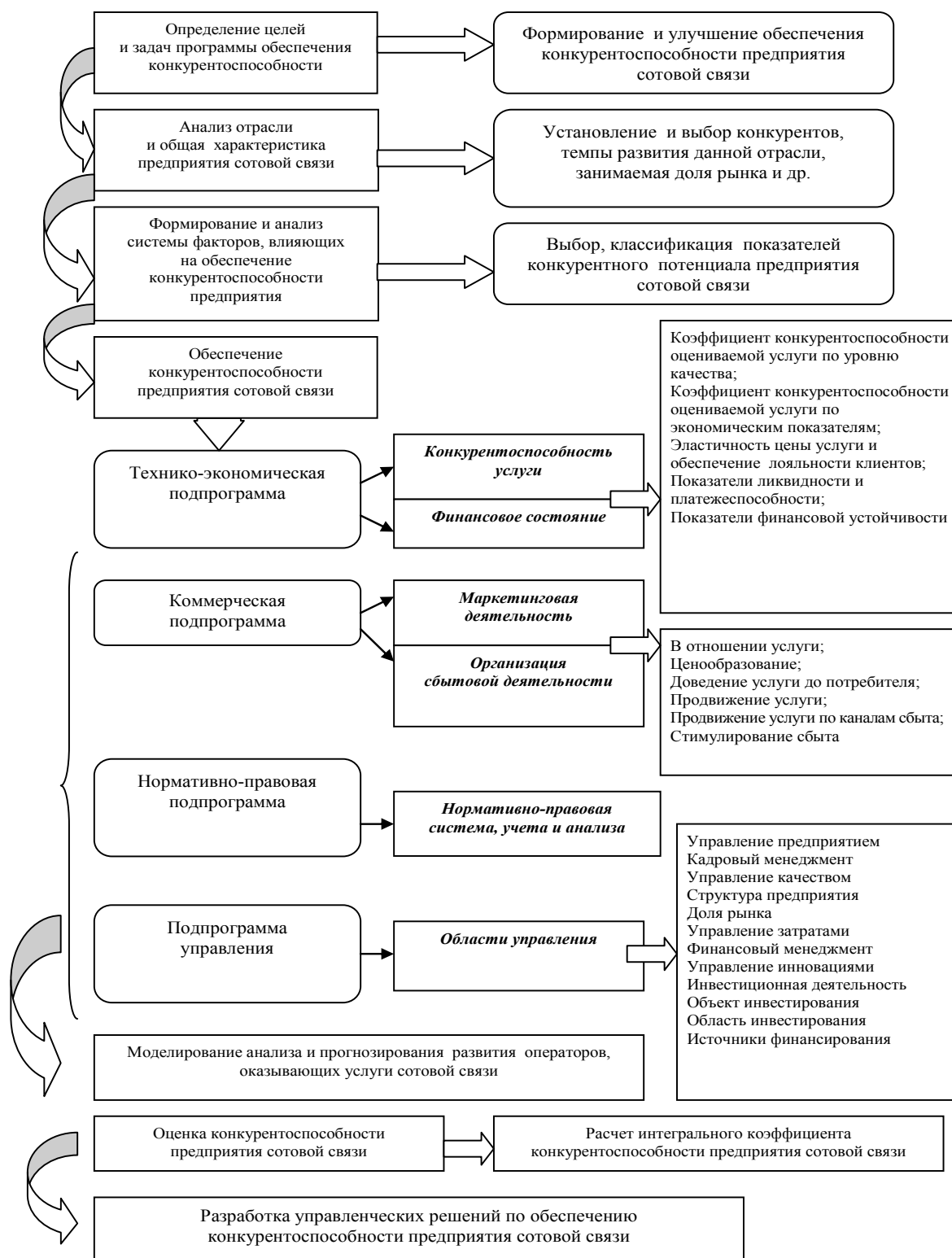


Рис. 1. Программа обеспечения конкурентоспособности предприятия сотовой связи

Раздел «Обеспечение конкурентоспособности предприятия сотовой связи» включает в себя несколько подпрограмм с перечнем конкретных мероприятий, каждая из которых играет важную роль при оценке и разработке мероприятий по обеспечению конкурентоспособности предприятия сотовой связи.

В рамках данного раздела производится оценка привлекательности услуг предприятия сотовой связи, которая предполагает выявление степени лояльности персонала, клиентов и инвесторов.

На фоне насыщения рынка сотовой связи, замедления темпов и увеличения стоимости подключения новых абонентов следует смещать акценты маркетинговой политики в сторону поддержания лояльности и роста доходности существующих абонентов, а также привлечения в свою сеть абонентов компаний-конкурентов. Лояльность абонентов и бренд рассматривать как один из ключевых факторов сохранения клиентской базы и роста доходности бизнеса. Разрабатывать накопительные бонусные программы, ориентированные на массовый рынок. Системная работа по укреплению лояльности клиентов и повышению качества обслуживания обуславливает высокое качество абонентской базы.

Нормативно-правовая подпрограмма включает в себя российское налоговое, валютное и таможенное законодательство. Интерпретация законодательства руководством применимо к операциям и деятельности предприятия сотовой связи может быть оспорена соответствующими региональными и федеральными органами. В результате возможно начисление дополнительных налогов, штрафов и пеней в существенном размере. По мнению аналитиков, при проверке предприятий сотовой связи, осуществляющих свою деятельность в Российской Федерации, в настоящее время налоговые органы уделяют особое внимание отдельным областям, включающим, помимо прочего, доходы от межсетевых соединений и маркетинговые инициативы. По результатам таких проверок налоговые органы предъявляют требования об уплате дополнительных налогов. Следовательно, следует данную подпрограмму разрабатывать с ориентиром на соблюдение налогового законодательства, касающегося деятельности, тем не менее не устраняя потенциальный риск расхождения во мнениях с соответствующими государственными орга-

нами по вопросам, допускающим неоднозначную интерпретацию.

Состав показателей, характеризующих текущее финансово-экономическое состояние предприятия сотовой связи, рассматривается на этапе анализа результатов хозяйственной деятельности предприятия. Для полноценности и представительности данных о финансово-хозяйственном состоянии предприятия используются текущие показатели за последние два-три года, что позволяет выявить их динамику. Стоимостные показатели выражаются в текущих рыночных и в сопоставимых ценах.

Один из этапов подпрограмм посвящен сравнительной оценке показателей деятельности предприятия сотовой связи, которая выявляет факторные влияния на результаты хозяйственной деятельности и может применяться для анализа эффективности принятых ранее управленческих решений на предприятии.

Раздел программы, посвященный моделированию анализа и прогнозирования развития операторов, оказывающих услуги сотовой связи, дает возможность выявлять тенденции развития в условиях монопольного рынка и прогноза поведения объекта исследования в конкурентных условиях, а также позволяет своевременно определить степень влияния развития рынка на обеспечение конкурентоспособности.

Раздел «Построение интегрального показателя конкурентоспособности предприятия сотовой связи». Данный показатель представляет собой возможность обобщить все основные показатели в итоговый показатель, характеризующий степень обеспечения конкурентоспособности.

Эффективное применение программы обеспечения конкурентоспособности способствует: снижению расходов за счет рационального предоставления услуги; снижению риска за счет его распределения и управления; повышению лояльности клиентов и сотрудников, инвесторов на основе мотивации; повышению уровня обслуживания и качества оказываемых услуг; повышению надежности инфраструктурного обеспечения предприятия сотовой связи; увеличению доходов предприятия сотовой связи; внедрению новых интерактивных сервисов и контент-провайдеров, внедрению новых технологий и сервисов для расширения спектра предоставляемых услуг абонентам.

Реализация программы способствует стабилизации и росту количественных и качественных показателей деятельности предприятия сотовой связи, привлечению в развитие сетей значительных объемов инвести-

ций, в том числе и иностранных. Это обеспечивает сокращение разрыва между потребностями общества в высококачественных услугах связи и возможностями предприятия сотовой связи по их удовлетворению.

Список литературы

1. Басовский Л. Е. Экономика отрасли [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по спец. «Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)», «Проф. обучение (экономика и упр.)». – М. : ИНФРА-М, 2013. – 145 с.
 2. Демидов А. В. Стратегическая конкурентоспособность предприятий и оценка уровня нововведений / А. В. Демидов, Г. А. Смирнова, М. Н. Титова // Инновации. – 2013. – № 2. – С. 102-106.
 3. Каюченко А. В. Конкуренция и инновации: инновации в предпринимательских структурах как фактор конкурентоспособности экономики // Рос. предпринимательство. – 2009. – № 5. – Вып. 1. – С. 71-76.
 4. Леоненко Е. А. Применение концепции экономического потенциала в развитии и формировании конкурентных преимуществ корпорации // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 9. – С. 299-305.
 5. Малова И. В. Управление конкурентоспособностью: комплексный подход [Электронный ресурс] // Менеджмент качества. – 2013. – № 2. – С. 84-92. – 124 КБ.
 6. Рубина Э. Ю. Этапы конкурентного позиционирования предприятия информационно-технологической отрасли на российском рынке (на примере ИТ-отрасли) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 63-68.
-

E. A. Vasilyeva*

**Vasilyeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
Vaselal@mail.ru*

METHODS OF FORMING THE PROGRAM OF BUILDING COMPETITIVENESS OF SERVICE INDUSTRIES

Keywords: competitiveness, services, mobile service providers, formation, sections, program.

The article studies the features of the program of providing competitiveness of service industries. Particularly, the work describes main directions of each of the sections and subsections of the program. The author presents arguments for the effective implementation of the program in order to raise competitiveness of mobile service providers.

© Васильева Е. А., 2013

УДК 338.48

А. П. Горина*

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

И. А. Горин*

*Горин Иван Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
ivan2412@mail.ru

О. В. Горина*

*Горина Олеся Валерьевна, аспирант
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
gorina.olesya@gmail.com

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ САНАТОРНО-КУРОРТНЫЕ УСЛУГИ В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: модернизация здравоохранения, санаторно-курортная услуга, стоимость койко-дня, эффективность санаторно-курортного лечения.

Проведен анализ детской заболеваемости и обеспеченности больничными койками в Республике Мордовия. Рассмотрена деятельность детских санаторно-курортных организаций как элемента медицинской реабилитации. Выявлены проблемы нормативно-правового характера в плановой деятельности организаций, оказывающих санаторно-курортные услуги. Предложены меры по совершенствованию эффективности планирования их деятельности, способствующие повышению эффективности санаторно-курортного лечения.

Санаторно-курортное лечение в Республике Мордовия представлено тремя детскими санаториями Министерства здравоохранения РМ, один из которых является противотуберкулезным, и тремя санаториями для взрослых, являющимися акционерными обществами и не входящими в систему Минздрава республики.

Являясь элементом системы медицинской реабилитации, деятельность детских санаторно-курортных учреждений не может быть рассмотрена в отрыве от здравоохранения в республике в целом. Одним из важнейших показателей при анализе системы здравоохранения является его финансовое обеспечение.

Расходы развитых стран мира на здравоохранение колеблются от 6,9% ВВП в Республике Корея до 17,9% ВВП в США [1]. Анализ финансирования здравоохранения в Республике Мордовия за последние 5 лет показывает положительную динамику, однако имеются резкие колебания в бюджетных расходах с 8,96% в 2008 г. до 6,79% в 2010 г. с последующим увеличением почти в 2 раза в 2011 г. от расходной части бюджета республики (табл. 1) [2]. Это позволяет предположить об отсутствии долгосрочного стратегического планирования развития системы здравоохранения в Республике Мордовия.

Таблица 1

Финансирование системы здравоохранения в Республике Мордовия

Год	Расходная часть бюджета РМ, млн руб.	Бюджет Минздрава РМ		Суммарный бюджет санаториев МЗ РМ	
		Сумма, млн руб.	Доля в регион. бюджете, %	Сумма, млн руб.	Доля в бюджете МЗ РМ, %
2007	22969,41	1104,25	4,81	36,57	3,3
2008	22969,41	2057,15	8,96	45,91	2,2
2009	27987,55	2440,60	8,72	50,39	2,6
2010	38080,33	2586,40	6,79	62,28	2,5
2011	41435,82	5215,08	12,6	98,11	1,1

Предположение о том, что деятельность Министерства здравоохранения носит только оперативный характер, подтверждается и при анализе нормативно-правовой базы. Так, несмотря на трехлетний бюджет, единственным документом, регламентирующим развитие здравоохранения на ближайшие годы, является Постановление Правительства Республики Мордовия «О Программе модернизации здравоохранения Республики Мордовия на 2011–2013 годы» [3].

Одним из последних документов стратегического характера, определяющим развитие здравоохранения республики на длительный период, является Распоряжение Правительства Республики Мордовия «О Концепции развития здравоохранения и охраны здоровья населения Республики Мордовия на период до 2012 г.» [4]. В настоящее время действие данного нормативно-правового ак-

та завершено. На очередной срок действие Концепции не пролонгировано.

Анализ работы педиатрической службы Республики Мордовия показывает, что обеспеченность населения больничными койками педиатрического профиля в 2011 г. составляла 42,0 на 10 тыс. (абсолютное значение – 576 коек), что значительно ниже среднего уровня по стране (57,5) [2]. В «Программе модернизации здравоохранения Республики Мордовия на 2011–2013 годы» утвержден ряд целевых показателей, одним из которых является занятость койки, не превышающая 336 дней [3]. По данным табл. 2 видно, что число дней занятости педиатрической койки в среднем по республике не превышает контрольный уровень. В структуре детской и подростковой заболеваемости лидируют болезни органов дыхания, питания и зрения.

Таблица 2

Показатели детской и подростковой заболеваемости и занятости педиатрической койки [2]

Год	Число дней занятости педиатрической койки	Заболеваемость		Заболеваемость с диагнозом, установленным впервые в жизни	
		Дети, на 1000 чел.	Подростки на 1000 чел.	Дети, на 1000 чел.	Подростки, на 1000 чел.
2007	329,5	2465,0	1872,9	1746,4	965,6
2008	318,8	2545,6	2041,2	1852,7	1055,4
2009	308,1	2816,7	2353,9	2074,5	1258,2
2010	318,9	2712,2	2358,0	1976,3	1235,4
2011	316,5	2624,6	2179,9	1989,7	1108,1

Анализ опыта европейских стран и сравнение стоимости пребывания в круглосуточном стационаре и в санатории (табл. 3) показывает, что существует значительный резерв для снижения затрат и, следовательно, более эффективного расходования средств, выделяемых на восстановление и лечение граждан.

Разница в стоимости одного койко-дня между санаторием и круглосуточным стационаром составит (в ценах 2012 года): 752,8 рубля (разница между 1380,6 и 627,8). Это делает санаторий оптимальным вариантом для долечивания больных, нуждающихся в круглосуточном наблюдении.

Таблица 3

Средняя стоимость одного дня при различных видах лечения (руб.)

Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012
Стоимость 1 койко-дня в санатории	320,1	356,5	537,1	612,8	627,8
Средняя стоимость 1 койко-дня в стационаре по РФ	606,2	724,0	1254,3	1368,1	1380,6
Средняя стоимость одного пациенто-дня в дневном стационаре по РФ	200	189,6	323,5	346,6	478
Нормативная стоимость дня в санатории (для летнего оздоровления)	500	550	600	640	680

Нами был проведен анализ загрузки учреждений здравоохранения Республики Мордовия, касающийся санаторно-курортного лечения детей (в качестве примера в данной статье представлено ГБУЗ «КДС «Сосновый бор») (табл. 4). Результаты анализа показали недостаточную заполняемость либо вовсе не-

использование свободных мест в санаториях, которые были оплачены из бюджета Республики Мордовия. Нивелирование данной диспропорции будет являться значительным ресурсом как для сокращения занятости койки, так и для сокращения количества дорогостоящих коек в стационарах.

Таблица 4

Использование районами и детскими лечебными учреждениями Республики Мордовия путевок, выделенных ГБУЗ «КДС «Сосновый бор», %

№ п/п	Районы	2008	2009	2010	2011	2012
1	Ардатовский	86,7	56,7	19,2	41,9	93,3
2	Атюрьевский	56,7	50,0	30,8	8,0	0,0
3	Атяшевский	80,0	93,3	73,3	28,6	63,3
4	Б.-Березниковский	48,8	43,9	46,2	22,2	20,0
5	Б.-Игнатовский	20,0	3,3	7,7	46,2	9,1
6	Дубёнский	42,3	46,2	35,1	46,8	13,6
7	Ельниковский	30,8	36,5	39,0	57,1	43,3
8	З.-Полянский	75,6	65,4	41,3	46,8	47,9
9	Инсарский	76,6	57,0	29,2	43,0	59,6
10	Ичалковский	27,1	20,0	2,9	27,3	0,0
11	Ковылкинский	65,7	75,4	61,8	49,0	64,7
12	Кочкуровский	65,9	39,0	36,7	40,0	23,9
13	Краснослободский	97,3	97,3	82,5	48,9	72,0
14	Лямбирский	46,1	44,3	19,8	35,7	16,2
15	Ромодановский	39,0	9,8	24,3	62,5	19,2
16	Рузаевский	85,0	96,7	90,0	99,4	86,0
17	Ст.-Шайговский	73,1	55,8	39,0	44,4	15,2
18	Темниковский	53,8	34,6	26,8	70,8	56,7
19	Теньгушевский	40,0	26,7	26,9	35,0	72,7
20	Торбеевский	68,9	51,4	46,0	82,4	74,2
21	Чамзинский	87,8	78,3	76,0	62,8	44,2
22	Кадошкинский	69,2	82,7	29,3	54,4	51,1
23	Детская поликлиника № 1	53,8	75,4	35,3	83,3	0,0
24	Детская поликлиника № 2	100,9	95,7	96,2	85,5	184,5
25	Детская поликлиника № 3	102,3	94,9	91,9	97,4	99,3
26	Детская поликлиника № 4	74,9	60,5	63,2	100,0	97,1
27	Городская поликлиника № 10	52,6	51,3	36,5	64,2	80,7
28	Городская поликлиника № 12	50,0	34,6	43,3	62,7	65,9
Всего		68,6	64,0	53,2	70,9	71,4

Стоимость койко-дня для лечения в санатории устанавливается двумя путями – путем составления проекта бюджета для каждого учреждения для «повседневной» деятельности, утверждаемого министром здравоохранения, и постановлениями Правительства РМ для организации летнего оздоровления детей. При этом наблюдается явная дискриминация санаториев Министерства здравоохранения РМ, разница в стоимости койко-дня доходит до 30%.

Нельзя не отметить и недостатки в организационно-методической работе учреждений первичного звена. Так, согласно приказу Министерства здравоохранения и социального развития РФ «О порядке медицинского отбора и направления больных на санаторно-курортное лечение» медицинский отбор детей на лечение в санаторно-курортные организации осуществляется лечебно-профилактическими учреждениями, которые должны обеспечивать [5]:

- учет детей, нуждающихся в санаторно-курортном лечении;

- контроль полноты обследования больных перед направлением на санаторно-курортное лечение и качества оформления медицинской документации;

- учет дефектов отбора, направления детей на санаторно-курортное лечение и анализ его эффективности.

Данная работа учреждениями первичного звена практически не ведется. По действующим нормативам каждый ребенок, находящийся на диспансерном наблюдении, должен быть направлен на лечение один раз в год в санатории. Районный педиатр каждые полгода отчитывается о количестве детей, направленных на лечение в санатории. Данный показатель является второстепенным, и от его выполнения никак не зависит оценка деятельности ни участковых врачей, ни организаторов здравоохранения. Учреждениями не ведется соответствующий реестр, в результате чего одни дети могут находиться на лечении в санаториях два и более раз в год, а другие – ни разу. В итоге отсутствуют какое-либо экономическое обоснование по-

требности в существующем количестве санаторных коек и мотивации учреждений для использования санаторно-курортного лечения, а эффективность лечения оценивается самими санаторно-курортными учреждениями, являющимися заинтересованной стороной процесса.

Государственное задание для санаториев Министерства здравоохранения формируется на основании имеющихся коечных мощностей, без учета сложившейся потребности в санаторно-курортном лечении детей и изношенности основных фондов санаториев.

Таким образом, на основании вышеизложенного считаем необходимым в кратчайшие сроки провести работу по выявлению и постановке на учет детей, нуждающихся в санаторно-курортном лечении, с установлением типа санаторно-курортного лечения и его климатической зоны, а уже на основании полученных данных произвести реструктуризацию коечной мощности имеющихся санаториев.

Учреждениям первичного звена необходимо усилить контроль за отбором детей, направляемых на санаторно-курортное лечение, и за получившими такое лечение детьми. Министерству здравоохранения ввести в контрольные показатели для оценки деятельности участковых педиатров, заведующих детскими консультациями и главных врачей детских поликлиник показатель направленных на лечение в санаторно-курортные учреждения.

Вполне логично, что следует в дальнейшем государственное задание для санаториев системы Минздрава Республики Мордовия формировать с учетом сложившейся потребности в санаторно-курортном лечении и анализа его эффективности, а также изношенности основных фондов. Необходимо применять единый подход для формирования стоимости койко-дня как для круглогодичной работы санатория, так и для летнего оздоровления.

Список литературы

1. Калабеков И. Г. Расходы на здравоохранение в России и развитых странах // Российские реформы в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://refru.ru/servises.pdf>
2. Министерство здравоохранения Республики Мордовия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: minzdrav.e-mordovia.ru
3. Постановление Правительства РМ от 14.03.2011 № 80 (ред. от 18.03.2013) «О Программе модернизации здравоохранения Республики Мордовия на 2011–2013 годы».
4. Распоряжение Правительства РМ от 26.02.2006 № 135-р «О Концепции развития здравоохранения и охраны здоровья населения Республики Мордовия на период до 2012 года».
5. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 22.11.2004 № 256 (ред. от 23.07.2010) «О порядке медицинского отбора и направления больных на санаторно-курортное лечение».

A. P. Gorina*

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

I. A. Gorin*

**Gorin Ivan, PhD in Economics, Associate Professor of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
ivan2412@mail.ru*

O. V. Gorina*

**Gorina Olesya, graduate student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
gorina.olesya@gmail.com*

ASPECTS OF PLANNING ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS PROVIDING HEALTHCARE SERVICES IN THE REGION

Keywords: modernization of healthcare, spa services, cost of bed-days, effectiveness of spa services.

The article features the analysis of infant morbidity and availability of hospital beds in the Republic of Mordovia. The authors have examined the activities of healthcare organizations for children, used as part of medical rehabilitation. The article reveals the problems of legal regulation of activities of organizations, providing healthcare services. The authors propose certain methods of effective planning of activities, aimed at raising the efficiency of healthcare services.

© Горина А. П., Горин И. А., Горина О. В., 2013

УДК 338.001.36

Л. В. Нечипоренко*

**Нечипоренко Людмила Владимировна, кандидат экономических наук, ассистент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА УРОВЕНЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ

Ключевые слова: сфера сервиса, уровень удовлетворенности производителей услуг, уровень удовлетворенности потребителей услуг, экономико-математическое моделирование.

Подтверждается гипотеза о наличии влияния уровня удовлетворенности производителей на уровень удовлетворенности потребителей услуг.

Серьезной проблемой для развития экономики Самарской области является ее высокая энергоемкость вследствие неэффективного использования энергетических ресурсов. В последние годы значительно возросли расходы потребителей на коммунальные услуги, увеличилась доля затрат на топливно-энергетические ресурсы в себестоимости продукции и оказания услуг. В этих условиях для потребителей возрастает значение внедрения энергосберегающих технологий, установки приборов учета потребляемых энергетических ресурсов. Обозначенная проблема стала особенно актуальной после Послания Президента РФ Федеральному Собранию 12.11.2009 г., в котором повышение энергоэффективности и переход к рациональной модели потребления ресурсов были объявлены одними из приоритетов в модернизации экономики страны [7].

В этой связи на территории Самарской области проводятся мероприятия по переходу на отпуск коммунальных услуг потребителям по приборам учета, действуют областные целевые программы «Поэтапный переход на отпуск коммунальных услуг потребителям по приборам учета на 2009–2015 годы», «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Самарской области на 2010–2013 годы и на период до 2020 года». Установка приборов учета энергетических ресурсов предусматривается за счет потребителей коммунальных услуг, огромная емкость рынка открывает прекрасные перспективы для организаций сферы коммунальных услуг. Однако с ростом конкуренции привлечение каждого нового клиента является все более сложным и дорогостоящим мероприятием. Главным фактором

успеха становится способность организации к удовлетворению запросов потребителей, качество обслуживания становится одним из приоритетных направлений деятельности организаций сферы услуг.

Важный фактор качественного обслуживания на предприятии – удовлетворенность его работников. Так же как удовлетворенность потребителей повышает их желание приобретать услуги своих поставщиков, удовлетворенность производителей усиливает их желание работать в интересах и на благо своего предприятия. Состояние удовлетворенности производителей услуг важно, так как оно способствует не только большей стабильности и высокой экономической результативности, но и является главным фактором в создании качественного обслуживания. Только производители услуг, удовлетворенные важнейшими составляющими своей работы, смогут проявлять отзывчивость, уверенность и оперативность при контакте с потребителями, а это основные элементы качественного обслуживания. Следовательно, на экономическую результативность деятельности организации сферы услуг влияет в значительной мере качество обслуживания и степень удовлетворенности потребителей [1, 4–6].

Целью настоящего исследования является подтверждение гипотезы о наличии влияния уровня удовлетворенности производителей на уровень удовлетворенности потребителей услуг, разработка практического инструментария по повышению экономической результативности процесса управления обслуживанием в организациях сферы услуг.

Для построения модели оценки влияния уровня удовлетворенности производителей на уровень удовлетворенности потребителей

услуг использованы эмпирические данные ООО «Стема», занимающегося установкой

приборов учета расхода воды и тепловой энергии (табл. 1).

Таблица 1

Динамический ряд, отражающий уровни удовлетворенности потребителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии в ООО «Стема» в 2008–2011 гг.

Год	Квартал	Уровень удовлетворенности потребителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии, баллы
2008 год	III квартал	0,7109
	IV квартал	0,7090
2009 год	I квартал	0,7305
	II квартал	0,7315
	III квартал	0,7497
	IV квартал	0,7514
2010 год	I квартал	0,7715
	II квартал	0,7740
	III квартал	0,8035
	IV квартал	0,8100
2011 год	I квартал	0,8120
	II квартал	0,8114

Предварительная обработка динамического ряда состоит в выявлении аномальных значений ряда и сглаживании ряда. Для выявления аномальных значений ряда был использован критерий Ирвина. Табличное значение критерия для двенадцати элементов ряда находится в интервале $[1,3; 1,5]$, расчетные значения находятся в интервале $[0,01; 0,76]$, условие $\lambda_i < \lambda_{таб}$ выполняется. Предварительная обработка динамического ряда не выявила аномальных значений, следовательно, все данные отвечают требованиям исследования и могут быть использованы для построения трендовой модели. Сглаживание временного ряда позволило отфильтровать мелкие случайные колебания и выявить основную тенденцию изменения исследуемой величины.

Необходимым условием осуществления последовательных расчетных операций при построении модели оценки влияния уровня

удовлетворенности производителей услуг на уровень удовлетворенности потребителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии является предварительное определение наличия или отсутствия тренда в динамическом ряду параметров, характеризующем уровни удовлетворенности потребителей в каждом из обозначенных периодов в ООО «Стема». Выявление тенденции основывается на использовании метода проверки разностей средних уровней. Для этого динамический ряд разбивается на две равные по числу уровней части. По каждой из частей рассчитаны средние значения уровней динамического ряда и исправленные дисперсии. Расчетные значения обозначенных показателей представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты расчетов средних значений показателей динамического ряда и исправленных дисперсий

1 часть ряда		2 часть ряда	
Среднее значение ($\overline{YI_1}$)	Исправленная дисперсия (S_1^2)	Среднее значение ($\overline{YI_2}$)	Исправленная дисперсия (S_2^2)
0,7310	0,00034	0,7963	0,00033

После этого проверяется гипотеза о равенстве дисперсий S_1^2 и S_2^2 этих совокупностей на основе F -критерия Фишера. Сравнение расчетного значения критерия с таблич-

ным критическим при уровне погрешности 5% и степенями свободы $k_1 = 5$ ($k_1 = n_1 - 1$) и $k_2 = 5$ ($k_2 = n_2 - 1$) показало наличие тренда. Окончательная проверка гипотезы о нали-

чий тренда произведена с использованием t -критерия Стьюдента. Расчетное значение t -критерия больше табличного, то есть тренд

существует. Расчетные значения обозначенных критериев представлены в табл. 3.

Таблица 3

Значения F -критерия Фишера и t -критерия Стьюдента

Критерий Фишера		Критерий Стьюдента	
$F_{расч}$	$F_{табл}$	$t_{расч}$	$t_{табл}$
1,046	5,050	2,760	2,230

Модель выражается уравнением с определенной зависимостью между параметрами, выявление характера такой зависимости возможно с помощью визуального метода. На рис. 1 показана динамика уровня удовлетворенности потребителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой

энергии в ООО «Стема» в 2008–2011 гг. Анализ графиков позволяет охарактеризовать зависимость как линейную. Следовательно, модель выражается уравнением прямой. Величина первых средних приростов примерно одинакова, что подтверждает правильность вывода о линейной зависимости показателей.

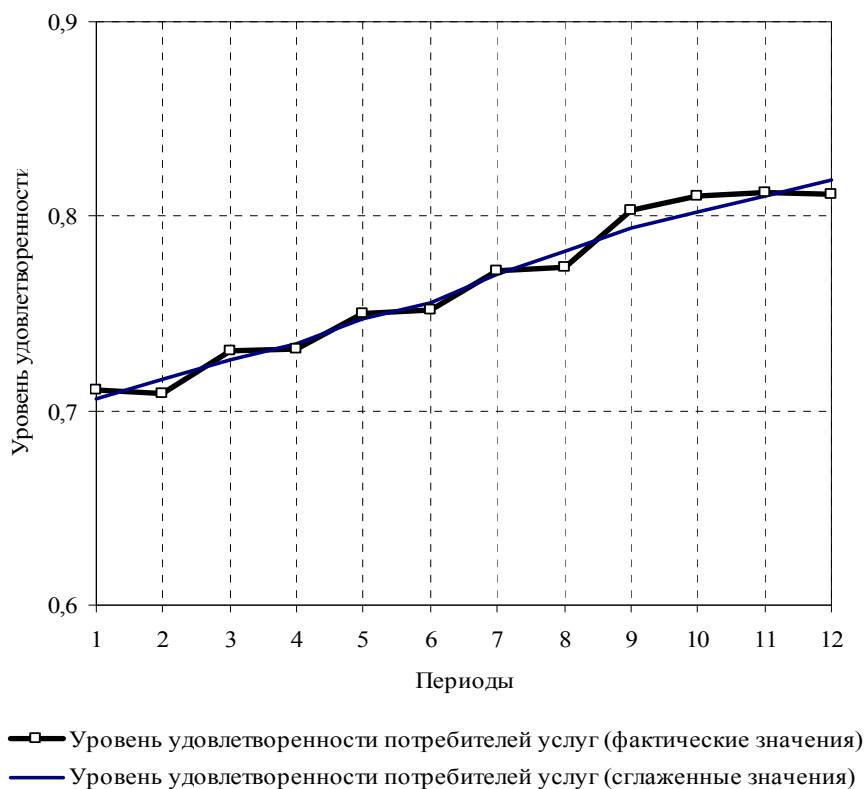


Рис. 1. Динамика уровня удовлетворенности потребителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии в ООО «Стема» в 2008–2011 гг.

Уравнение регрессии примет вид:

$$УП = a_0 + a_1 УПр + a_2 t, \quad (1)$$

где $УП$ – уровень удовлетворенности потребителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии; $УПр$ – уровень удовлетворенности производителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии; a_0 , a_1 , a_2 – параметры; t – вбирает в себя все неучтенные

факторы, меняющие свое значение от периода к периоду.

Аналитическое выравнивание эмпирических данных по методу наименьших квадратов предполагает нахождение такого теоретического уровня, который удовлетворял бы следующим условиям: сумма линейных отклонений теоретических значений ряда от эмпирических равна нулю; сумма квадратов этих отклонений есть величина наименьшая.

Искомое уравнение зависимости будет иметь следующий вид:

$$УП = 0,6594 + 0,0113 \cdot УУП + 0,0097 \cdot t \quad (2)$$

Чем меньше разность между фактическими значениями удовлетворенности потребителей услуг ($УП_i$) и теоретически ожидаемыми ($У\hat{П}_i$), найденными с помощью уравнения модели, тем яснее выражена закономерность связи между признаками. Поэтому при определении параметров a_0 , a_1 , a_2 важно обеспечить минимум отклонений ($УП_i - У\hat{П}_i$). Поскольку отклонения имеют разные знаки, необходимо, чтобы минимальной была сумма квадратов отклонений. В этом состоит сущность метода наименьших квадратов. Анализ результатов расчета отклонений показывает, что расхождение между значениями существующего и теоретически ожидаемого уровня удовлетворенности потребителей услуг не превышает 1%.

Расчет средней ошибки аппроксимации:

$$m = \frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n \frac{|УП_i - У\hat{П}_i|}{УП_i} \times 100; m = 0,225 \quad (3)$$

Малая величина ошибки в отклонениях между практическими и теоретическими значениями критериальной переменной свидетельствует о надежности найденной закономерности и возможности ее использования для решения практических задач.

Для определения степени влияния уровня удовлетворенности производителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии на уровень удовлетворенности потребителей ООО «Стема» и тесноты связи между показателями воспользуемся показателями общей, факторной, остаточной дисперсии и коэффициентом тесноты связи. Результаты расчетов представлены в табл. 4.

Таблица 4

Оценка влияния уровня удовлетворенности производителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии (УПр) на уровень удовлетворенности потребителей (УП) ООО «Стема» и тесноты связи между показателями

Показатель	Расчетная формула	Значение показателя
Общая дисперсия результативного признака УП, отображающая совокупное влияние всех факторов	$\sigma^2_{общ}(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2$	0,00134675
Факторная дисперсия, отображающая вариацию результативного признака УП только от воздействия изучаемого фактора УПр	$\sigma^2_{факт}(y) = \frac{\sum \hat{y}_i^2}{n} - \bar{y}^2$	0,00134279
Остаточная дисперсия, отображающая вариацию результативного признака УП от всех прочих, кроме УПр факторов	$\sigma^2_{ост}(y) = \sigma^2_{общ}(y) - \sigma^2_{факт}(y)$	0,00000396
Коэффициент тесноты связи результативного признака УП и изучаемого фактора УПр	$\eta = \sqrt{\frac{\sigma^2_{факт}(y)}{\sigma^2_{общ}(y)}}$	0,99852791

Анализ данных таблицы позволяет сделать следующий вывод: из общей величины дисперсии уровня удовлетворенности потребителей услуг по установке приборов учета расхода воды и тепловой энергии на долю факторной приходится 99,85%, между результативным признаком и изучаемым фактором существует значительная связь.

Таким образом, на основе методических принципов осуществления корреляционно-

регрессионного анализа и моделирования выявлена зависимость уровня удовлетворенности потребителей от уровня удовлетворенности производителей услуг, построена модель, которая учитывает высокую степень зависимости критериальной переменной от регрессора и может быть использована для получения достоверного вариативного прогноза уровня удовлетворенности потребителей.

Список литературы

1. Бурмистров А. Какие методы повышения мотивации персонала являются наиболее действенными? / А. Бурмистров, Н. Газенко // Управление персоналом. – 2002. – № 7. – С. 48-49.

2. Иванова Н. Экономико-математическое моделирование малого бизнеса (обзор подходов) / Н. Иванова, А. Орлов // Экономика и математические методы. – 2001. – № 2. – С. 36-43.
 3. Казиев В. М. Основы математического и инфологического моделирования в примерах / В. М. Казиев, К. В. Казиев // Информатика и образование. – 2004. – № 1. – С. 18-26.
 4. Никулин Ю. Г. Повышение качества услуг на основе развития этики деловых взаимоотношений (опыт Швеции по психолого-этическому внутрифирменному управлению) // Сертификация. – 2001. – № 4. – С. 30-32.
 5. Одегов Ю. Г. Организация службы управления персоналом: современный подход : учеб.-практ. пособие / Ю. Г. Одегов, Л. Р. Котова. – М. : Альфа-Пресс, 2009. – 166 с.
 6. Пономарев И. Измерение мотивации // Управление персоналом. – 2002. – № 11. – С. 70-72.
 7. Послание Президента РФ Федеральному Собранию 12.11.2009 г. [Электронный ресурс] : Официальный сайт компании «Консультант Плюс». – Электрон. дан. – 2009. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=93657>
-

L. V. Nechiporenko*

**Nechiporenko Lyudmila, PhD in Economics, assistant
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF THE SATISFACTION LEVEL OF SERVICE PROVIDERS ON THE SATISFACTION LEVEL OF CONSUMERS

Keywords: service sphere, satisfaction level of service providers, satisfaction level of consumers, economic and mathematical modeling.

The article proves the hypothesis of the influence of the satisfaction level of service providers on the satisfaction level of consumers.

© Нечипоренко Л. В., 2013

УДК 379

М. С. Оборин*

**Оборин Матвей Сергеевич, кандидат географических наук
Пермский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета, г. Пермь
recreachin@rambler.ru*

СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

Ключевые слова: лечебно-оздоровительный туризм, курортное лечение, социально-экономический механизм.

Рассмотрены основные социальные и экономические особенности развития курортно-рекреационного комплекса. Дана характеристика курортно-рекреационного кластера. На примере Пермского края проведен анализ развития курортного дела и лечебно-оздоровительного туризма региона.

На мировом уровне в рамках современного социально-экономического развития общества сильно возрастает роль курортно-рекреационного развития территориальных общественных систем (ТОС), включающих компоненты разной степени организации. Лечебно-оздоровительный туризм – это один из экономически социализированных видов туризма, направленный на повышение качества здоровья населения, снижение нетрудоспособности и увеличение средней продолжительности жизни. Кроме этого, лечебно-оздоровительный туризм является одним из самых материально затратных видов курортно-рекреационной деятельности, т. к. для организации санаторно-курортной деятельности требуется наличие коммунально-технического комплекса (лечебные и жилые корпуса, технические и строительные службы, отдел снабжения и реализации лечебно-оздоровительных услуг, котельная, автогараж и т. д.), который расположен в границах курортной территории.

Для управления и оптимизации социально-экономического развития курортно-рекреационных территорий необходимо использовать кластерный подход. Кластеризация успешно используется как механизм повышения конкурентоспособности разных отраслей производства, сферы услуг или отдельных территорий. Обширное использование кластерных принципов в международной системе управления объектов разной степени сложности было определено переходом европейской экономической модели на кластерную форму территориально-отраслевой организации производства.

Курортно-рекреационный кластер можно определить как географическую целостную совокупность взаимосвязанных между собой санаториев и курортов в рамках единой курортно-рекреационной зоны, а также комплекс обеспечивающих лечебно-оздоровительную и рекреационную деятельность предприятий и институтов (образовательные заведения, органы власти, сфера досуга, спорта и культуры), действующих и конкурирующих на рынке курортных лечебно-оздоровительных услуг на определенной территории и взаимодополняющих друг друга. Ядро курортно-рекреационного кластера является центральным звеном развития санаторно-курортной деятельности и образовано основным предприятием (например, Кавказские Минеральные Воды – КВМ) или совокупностью их аналогов (санатории Большого Сочи, Башкирии, Пермского края), объединяющих вокруг себя смежные и сопутствующие производства (гостиничный бизнес, транспортная инфраструктура, объекты общественного питания, спа-комплексы, культурно-досуговые центры и спортивные комплексы), повышающих конкурентоспособность региона за счет стабильного пополнения бюджетов. Определение специфических кластерных механизмов развития курортных территорий является объективной основой для пространственной организации хозяйственной деятельности в регионе.

С целью гармоничного развития любого социально-экономического или общественного объекта (ТСЭС или ТОС), сглаживания территориальных диспропорций и улучшения эффективности работы местных терри-

торий необходимо создание условий для конкуренции муниципальных образований с последующим обоснованным выделением полюсов роста, которые могут стать «локомотивами» территориального развития и они в силах сгладить противоречия внутри региона.

Пермский край располагает большим разнообразием курортных и туристских ресурсов: уникальные горные и равнинные ландшафты, водные артерии, удобные для сплавов, выходы минеральных вод бальнеологического и питьевого назначения, минеральные лечебные грязи, микроклиматические особенности местности, а также удобно расположенные санаторно-курортные зоны. Для развития курортного лечебно-оздоровительного туризма Пермский край обладает всем спектром природных лечебных ресурсов и необходимым их запасом. Ограничивающим фактором в развитии курортной отрасли региона является недостаточное количество санаторно-курортных организаций по сравнению с другими регионами России и слабое развитие курортной инфраструктуры.

В туристской статистике санаторно-курортные организации учитываются в составе специализированных средств разме-

щения, которые формируются ими на 85-90%. Место Пермского края по количеству специализированных средств размещения среди субъектов – соседей РФ по Приволжскому федеральному округу представлено в табл. 1. На основе этих данных можно сказать, что регион занимает 4-е место по количеству специализированных средств размещения и уступает таким территориям, как Республика Башкортостан, Свердловская и Челябинская области. Разрыв с Башкортостаном у Пермского края по количеству специализированных средств размещения составляет 31 единицу, по количеству размещенных лиц в специализированных средствах размещения – в 1,8 раза, а по загрузке специализированных средств размещения (включая санаторно-курортные учреждения) – в 2,5 раза. Это можно объяснить большим количеством средств размещения разной категории и стабильной наполняемостью, а количество санаторно-курортных организаций (санатории, профилактории, пансионаты с лечением) в Республике Башкортостан составляет 77, в Пермском крае – 46.

Таблица 1

Сравнение некоторых регионов по количеству санаторно-курортных организаций (составлена по данным [1])

Регион	2002	2005	2008	2009	2010	2011	2012	Разрыв с лидером	Коэффициент роста	Рейтинг
Пермский край	74	65	60	53	48	46	46	31	-37.8%	4
Удмуртская Республика	33	32	34	34	32	34	34	43	3%	5
Кировская область	30	22	21	17	17	17	17	60	-43.3%	7
Свердловская область	116	91	93	69	68	68	68	9	-41.4%	2
Республика Коми	20	17	17	16	16	16	16	61	-20%	8
Республика Башкортостан	79	84	89	80	79	77	78	0	-2.5%	1
Челябинская область	77	69	54	53	52	58	57	19	-24.7%	3
Курганская область	23	22	21	21	21	19	20	58	-17.4%	6

На территории региона специализированные средства размещения располагаются в разных его частях, концентрируясь в городах и пригородных рекреационных зонах, где имеются туристско-рекреационные и курортные ресурсы, что позволяет сформировать постоянный поток туристов. В регионе есть территории, где специализированные средства размещения полностью отсутствуют. К ним можно отнести 22 муниципаль-

ных образования – Косинский, Гайнский, Юсьвинский, Чердынский, Юрлинский, Кочевский, Кудымкарский, Усольский, Карагайский, Верещагинский, Очерский, Большесосновский, Александровский, Кизеловский, Березовский, Ординский, Чагинский, Еловский, Куединский, Уинский и Октябрьский районы и г. Кудымкар. Для решения данной проблемы необходимо развитие местной туристской инфраструктуры, состав-

ление долгосрочных концепций развития туризма и государственная поддержка малого предпринимательства в области туризма.

В некоторых муниципальных районах Пермского края разные виды специализированных средств размещения существовали до определенного времени (в основном до начала мирового финансового кризиса), когда развитие туризма было рентабельно для отдаленных (маргинальных) территорий. К этим территориям можно отнести Красновишерский (специализированные средства размещения существовали до 2005 года), Усольский (до 2007 года) и Гремячинский (до 2009 года) районы.

Среди лидеров Пермского края по количеству специализированных средств размещения можно выделить следующие территории – города Пермь, Соликамск, Кунгур и Березники, Краснокамский, Добрянский, Пермский, Нытвенский, Горнозаводский, Лысьвенский, Чайковский, Осинский, Сивинский, Чусовской, Суксунский и Кишертский муниципальные районы. В последние три-четыре года появились специализированные средства размещения в Соликамском муниципальном районе.

С каждым годом в Пермском крае наблюдается динамика по уменьшению количества специализированных средств размещения, а открытие новых происходит крайне редко. В 2002 году общее количество их было 95, а в 2012 году их уже насчитывалось только 63. В Перми размещается наибольшее количество специализированных средств размещения – 26, среди которых наибольшее количество приходится на санатории и профилактории разной формы собственности. Согласно статистическим данным, средний коэффициент использования номерного фонда специализированных средств размещения – 0,44, а наибольший характерен для городов: Березники – 0,57, Кунгур – 0,55, Пермь – 0,34 и для муниципальных районов – Суксунский, Оханский, Очерский, Кунгурский, Чайковский, Чусовской, Губахинский, Кишертский и Пермский (динамика колеблется от 0,96 до 0,56).

Санатории и курорты выполняют одну из самых важных социально-биологических функций – оздоровление организма человека, лечение заболеваний, восстановлением здоровья и утраченных сил в ходе трудовых будней. Они располагают необходимыми ре-

сурсами (бальнеологическими, инфраструктурными и материально-управленческими) – минеральные воды, грязи, квалифицированные кадры, лечебно-диагностическое оборудование и благоустроенные средства размещения, которые используются в процессе функционирования любой санаторно-курортной организации.

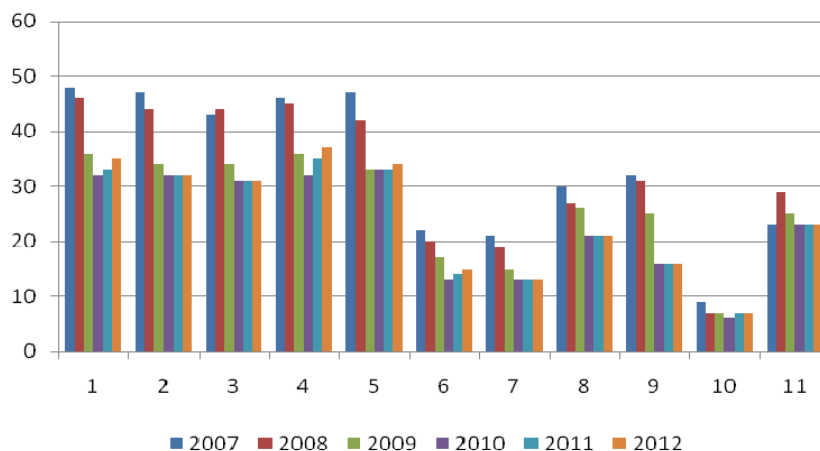
Основной группой специализированных средств размещения являются санаторно-курортные организации, которые обеспечивают важную социальную функцию – оздоровление, профилактика и лечение многих заболеваний населения с использованием природных лечебных ресурсов. Разные санатории и профилактории могут специализироваться на лечении разных заболеваний и патологий одного или нескольких профилей лечения. На рис. 1 приведена динамика изменения профилей лечения в санаторно-курортных учреждениях Пермского края с 2007-го по 2010 год.

Преобладающим профилем лечения в санаторно-курортных учреждениях региона являются заболевания системы кровообращения, пищеварительного тракта, дыхательной системы, нервной системы и системы двигательного аппарата. Эти болезни преобладают в общей структуре заболеваемости населения Пермского края. Можно констатировать, что с момента начала мирового финансового кризиса (с 2008 года) произошло уменьшение количества всех специализированных средств размещения и их заполняемости, что в первую очередь обусловлено снижением покупательной способности и доходов населения, повлекшим снижение туристского потока с целью отдыха, лечения и восстановления здоровья.

Основной здравницей региона является клиничко-бальнеологический курорт федерального значения «Усть-Качка», который специализируется на лечении заболеваний системы кровообращения, пищеварения, нервной системы, дыхательной системы, опорно-двигательного аппарата, кожи, костно-мышечной системы, гинекологических и заболеваний мужской половой сферы, эндокринной системы (болезни щитовидной железы, избыточный вес, сахарный диабет и др.) и оздоровлении беременных. Курорт имеет также богатый опыт лечения детей разного возраста. Единовременно курорт может принять около 2000 человек. Основные курортные

факторы – сероводородные, йодобромные и питьевые минеральные воды, а также благоприятные микроклиматические особенности

местности и аттрактивные ландшафтные комплексы.



1 – система кровообращения; 2 – органы пищеварения; 3 – органы дыхания; 4 – нервная система; 5 – костно-мышечная система; 6 – эндокринная система; 7 – кожные заболевания; 8 – мочеполовая система; 9 – гинекологические заболевания; 10 – туберкулез; 11 – другое

Рис. 1. Основные направления лечения в санаторно-курортных организациях Пермского края

Санаторно-курортные учреждения любой территории размещаются около запасов природных лечебных ресурсов (минеральные воды бальнеологического и питьевого назначения, грязи и ландшафтно-климатические особенности).

Согласно мнению автора, курортно-рекреационный потенциал можно представить как систему, состоящую из разнообразных элементов и выполняющих свою функциональную роль:

- Основной блок «Природные лечебные ресурсы» – природные лечебные ресурсы, к которым относят минеральные воды, лечебные грязи и благоприятные ландшафтно-климатические особенности, а также сами субъекты лечения и оздоровления (отдыхающих). С точки зрения классического курортологического подхода можно утверждать, что при строительстве и устойчивом функционировании курортных территорий наличие лечебных минеральных ресурсов является определяющим. Отдыхающие используют лечебный потенциал с целью эффективного оздоровления и лечения.

- Вспомогательный блок «Рекреационная деятельность» – досугово-развлекательные возможности санаторно-курортных учреждений, купание и отдых на пляже, конные и пешие прогулки, сбор даров природы, посещение уникальных природных объектов (пе-

щер, водопадов, рек и озер), спортивные мероприятия и др. Все это позволяет отдыхающим полноценно отдохнуть и восстановить свои силы после лечебного цикла (режима). Разнообразные рекреационные занятия не должны нарушать тенденции оздоровления.

- Обеспечивающий блок «Организационный и инфраструктурный» – организационно-материальная и инфраструктурная часть, которая направлена на создание комфортных условий пребывания отдыхающих и на оказание качественных курортно-рекреационных услуг. Организация курортной инфраструктуры в настоящее время имеет первостепенное значение для формирования конкурентной курортной отрасли как на территории европейского рынка лечебно-оздоровительного туризма, так и за его пределами (США, Китай, Япония и т. д.). Этот блок курортного потенциала можно назвать обеспечивающим по целевым функциям, т. к. он направлен на организацию работы всей системы и включает в себя кадровые, финансовые и инфраструктурные ресурсы.

Снижение количества специализированных средств размещения, как и санаторно-курортных организаций наряду с влиянием мирового финансового кризиса можно объяснить следующими моментами, которые оказывают влияние на развитие всей отрасли в целом:

- Санаторно-курортный бизнес очень затратен и не всегда может сразу приносить большую прибыль, а вложенные в производство денежные средства (инвестиции) окупаются на протяжении большого периода. Срок окупаемости курортных инвестиций 5-8 лет в зависимости от объема продажи лечебно-оздоровительных услуг. Большие издержки связаны со сложностью добычи и приготовления минеральных вод и грязей к приему больными с использованием дорогостоящего медицинского оборудования. Формирование и содержание курортной инфраструктуры (корпуса, бальнеогрязелечебница, поликлиника, питьевые галереи и тренажерные залы), обучение и переподготовка медицинских кадров определяется также значительными издержками.

- Значительная себестоимость санаторно-курортных услуг определяется большими издержками производства. Все это может быть связано с тем, что курортное лечение представляет собой сложный производственно-лечебный процесс, включающий в себя подготовку природных лечебных ресурсов к использованию, оказание медицинских услуг и содержание обслуживающего производства (транспорт, энергетика, питание и т. д.).

- Большое сокращение государственной поддержки одной из самых социально ориентированной отрасли сферы услуг (курортное дело). В настоящее время существует только распределение социальных путевок через Фонд социального страхования, но этой поддержкой охвачена небольшая доля санаториев и курортов. Мировой финансовый кризис способствовал перераспределению туристского потока лечебно-оздоровительных услуг в сторону более дешевого и менее качественного отдыха и лечения на курортах Ближнего Востока (территория Мертвого и Красного морей) и Восточной Европы (Польша, Латвия и Литва).

- Снижение общего количества санаториев и курортов в Пермском крае, как и в России в целом, связано с отсутствием на федеральном и региональном уровне отдельной долгосрочной целевой программы по развитию курортно-рекреационной деятельности. Зачастую во многих субъектах РФ отсутствует полный перечень санаторно-курортных организаций с подробной природно-лечебной и медицинской характеристикой.

- Согласно российскому законодательству все курортные территории являются особо охраняемыми природными территориями разного уровня, которые требуют определенного режима природопользования и охраны. В регионах, среди которых и Пермский край, отсутствуют региональные особо охраняемые территории курортной направленности. Все это могло бы усилить условия деятельности санаторно-курортных организаций и создать определенные экологические гарантии.

- Санаторно-курортные организации не имеют четкой маркетинговой стратегии развития своей деятельности, что серьезно снижает конкурентные преимущества перед более дешевым отдыхом и оздоровлением за рубежом. Необходимо выбрать правильные средства позиционирования санаторно-курортных услуг потенциальным клиентам через современные средства коммуникации (СМИ, Интернет, социальные сети). Не всегда высокая стоимость санаторно-курортной путевки дает гарантию соответствующего качества оказываемых услуг.

- Для санаторно-курортного комплекса с высокой объективной себестоимостью курортных услуг большое значение имеет применение экономического закона максимизации производства, т. е. укрупнение или создание единого курортного объединения из небольших санаториев. Это позволит снизить постоянные издержки, затраты на содержание коммунально-технической службы и увеличить заполняемость санаторно-курортных учреждений. В таких условиях слабые по качеству услуг санатории смогут развиваться, используя опыт и технологии более успешных санаториев и курортов.

Сокращение численности населения страны, рост смертности и повышение общей заболеваемости приводит к серьезным национальным проблемам. Выход из данной ситуации видится в усиленном развитии санаторно-курортной отрасли страны на разных уровнях (национальный, региональный и муниципальный). Преимущество санаторно-курортного лечения перед другими медикаментозными формами лечения заключается в использовании природных лечебных ресурсов.

Список литературы

1. Коллективные средства размещения Пермского края / Статистический сборник (Пермь-стат). – Пермь, 2002–2012. – 41 с.

M. S. Oborin*

**Oborin Matvey, PhD in Geography Perm Institute (branch)
of Russian State Trade and Economic University, Perm
recreachin@rambler.ru*

**SOCIAL AND ECONOMIC CHARACTERISTICS OF RECREATIONAL TOURISM
IN THE REGION (BY EXAMPLE OF PERM REGION)**

Keywords: recreational tourism, spa treatment, socio-economic mechanism.

The article studies basic social and economic characteristics of development of resort and recreational complex. The author provides characteristics of recreational cluster. Spa industry and recreational tourism in the region is analyzed by the example of Perm region.

© Оборин М. С., 2013

УДК 338.467.4

Е. С. Петрова***Петрова Елена Сергеевна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

petrova_elena2@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЫНКА АВТОДИЛЕРСКИХ УСЛУГ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: автосервис, автомобильные дилеры, дилерские сети, автомобили, техническое обслуживание автотранспортных средств.

Рассматривается структура автосервисного предприятия. Выделяются задачи автомобильных дилеров. Анализируются крупнейшие дилерские сети по продаже легковых автомобилей в России и Самарской области в 2013 году.

В нормативной документации и специализированной литературе не существует единой системы классификации автосервисов. Но динамичное развитие данного вида предприятий свидетельствует о необходимости

создания теоретической базы. На сегодняшний день на рынке присутствуют два типа предприятий и несколько подтипов, представленных на рис. 1.

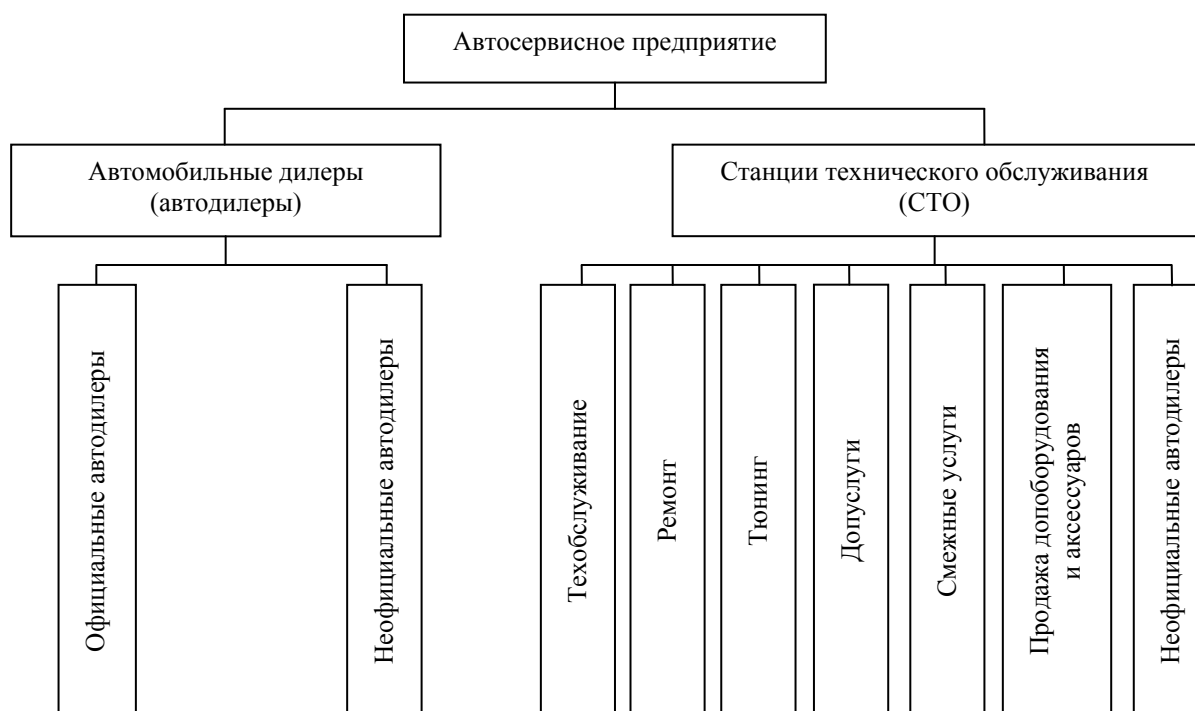


Рис. 1. Дифференциация автосервисных предприятий

Предприятия, оказывающие услуги по продаже и обслуживанию, получили название автомобильных дилеров. Автомобильные дилеры – это торговые компании, которые являются посредниками между производителями транспортных средств и покупателями. Основными направлениями деятельности автодилеров являются: продажа автомобилей, гарантийное и сервисное обслужи-

вание, продажа запчастей к машинам самых разных марок, обмен и выкуп авто с пробегом, установка дополнительного оборудования, тюнинг и ремонт, предоставление услуг по страхованию и прокат автомобилей. Консолидация позволяет выделить два вида деятельности, характерных для российских автодилеров (рис. 2).

Автомобильные дилеры	
Продажа автотранспортных средств	Техническое обслуживание автотранспортных средств
- предоставление информационно-консультационных услуг клиенту (покупателю) по свойствам и техническим характеристикам моделей, модификаций и вариантам комплектации автомобилей и другой продукции фирмы; - демонстрационный показ автомобилей в демонстрационном зале и при необходимости в дорожных условиях; - предпродажная подготовка; - предоставление услуг по модернизации и тюнингу автомобилей; - осуществление антикоррозионных работ; - проверка (контроль) технического состояния при оформлении купли-продажи автомобилей; - оформление купли-продажи автомобилей; - оформление кредита на покупку нового или подержанного автомобиля; - постановка на гарантийное обслуживание	- осуществление гарантийных ремонтов в случае возникновения неисправностей или отказов в агрегатах, механизмах, приборах и системах автомобилей в гарантийный период; - осуществление контрольно-осмотровых (диагностических) и регламентных работ в гарантийный и послегарантийный периоды; - оказание услуг автосервиса по ремонту агрегатов, механизмов, приборов и систем автомобилей в послегарантийный период; - подбор и доставка необходимых для клиентов запасных частей и материалов с гарантией качества; - осуществление инструментального технического контроля при проведении государственного технического осмотра и подготовке к нему; - предоставление АТС (автомобилей) в прокат и лизинг; - прием старого автомобиля при покупке нового с зачетом остаточной стоимости; - информационное обеспечение владельцев АТС (автомобилей)

Рис. 2. Виды деятельности автомобильных дилеров

В Европе большая часть автосервисов предлагают в аренду автомобиль на время ремонта или напрокат в длительное пользование. В России данный вид услуги не распространен и представлен в основном столичными автосервисами. Тотального распространения данный вид услуги не получил из-за высокой стоимости услуги, которая складывается из почасовой ставки за пользование и страховки на транспортное средство. Поэтому нами данный вид услуги был выделен как подгруппа в группе технического обслуживания.

В зависимости от оснащенности основными фондами и уровня подготовки персонала организации, представленные на рынке

технического обслуживания и ремонта транспортных средств, можно классифицировать на три группы, представленные в табл. 1.

В Европе сетевой формат является единственной перспективной формой существования предприятий автосервиса. Сетевой формат ведения бизнеса позволяет получить ряд преимуществ:

- брендовая поддержка;
- список постоянных клиентов;
- доступ к каналам снабжения запчастями;
- разработанная техническая документация;
- внутрифирменное обучение персонала;
- грамотная маркетинговая политика и реклама.

Таблица 1

Группы автосервисов, представленные на российском рынке

Критерии \ Группа	Авторизированные (дилерские) центры	Независимые (одиночные, сетевые) центры	Индивидуальные мастерские
Виды услуг	Полный комплекс услуг	Полный комплекс услуг	Более простые виды услуг
Сертификат соответствия и лицензия	+	+	-
Специализация автосервисов:			
Специализация на одной марке транспортного средства	+	-	-
Специализация на автотранспортных средствах российского производства	+	-	+
Специализация на автотранспортных средствах иностранного производства	+	-	-
Универсальные центры обслуживания транспортных средств	+	+	-
Ценовой сегмент	Верхний	Средний	Низкий
Техническая база и уровень подготовки специалистов	Высокий	Высокий-средний	Средний-низкий
Доля рынка	20%	65%	15%
Качество оказанных услуг	Качественное	Качественное	Удовлетворительное

Следует отметить, что авторизированные центры в России являются сетевыми, представляя определенные марки автотранспортных средств. Дилерские центры соединяют в себе несколько функций: продажа нового автомобиля и послепродажного обслуживания. Российский автомобильный рынок в 2012 году продолжает свое восстановление после кризиса, но темпы роста значительно замедлились (с 40 до 13%). В первом полугодии 2013 года продажи автомобилей сократились на 4% – до 1,33 млн автомобилей. Уровень автомобилизации в 2012 году в России – 250 автомобилей на тысячу жителей, в 2013 году планируется выйти на уровень 270 автомобилей на тысячу жителей, средний показатель по Европе – 500 автомобилей. В среднем по Приволжскому федеральному округу на тысячу жителей приходится 98 новых автомобилей, возраст которых не превышает 7 лет, в Самарской области – 131 новый автомобиль на 1000 жителей, в Москве – 160 новых автомобилей на тысячу жителей. В июле 2013 года на российском рынке дилерских услуг был представлен 41 бренд автопроизводителей: AUDI, BMW, CADILLAC, CHERY, CHEVROLET, CITROEN, DAEWOO, DODGE, FIAT, FORD, GEELY, GREAT WALL, HONDA, HYUNDAI, INFINITI, JAGUAR, JEEP, KIA, LAND ROVER, LEXUS, LIFAN, MAZDA, MERCEDES-

BENZ, MINI, MITSUBISHI, NISSAN, OPEL, PEUGEOT, PORSCHE, RENAULT, SEAT, ŠKODA, SSANG YONG, SUBARU, SUZUKI, TOYOTA, VOLKSWAGEN, VOLVO, BA3, ГАЗ, УАЗ. Общее количество зарегистрированных дилерских центров составило 4010 адресов. По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», общее количество авторизированных автоцентров в России по сравнению с 2012 годом увеличилось на 5%. Увеличение дилерской сети произошло у большинства марок, но есть и отдельные компании, дилерская сеть которых подверглась сокращению. Самыми стабильными брендами на рынке стали Volvo, Subaru, у них число дилеров осталось неизменным. Самыми динамично изменяющимися сетями являются компании, продающие BA3, ГАЗ, УАЗ, CHERY, DAEWOO, GREAT WALL, FIAT, INFINITI, KIA, LIFAN, NISSAN, SSANG YONG. Рассмотрим подробнее крупнейшие дилерские сети, представленные в России и в Самарском регионе (табл. 2).

Наиболее разветвленной дилерской сетью обладает АВТОВАЗ, имеющий в 2013 году 442 дилера по всей России. Динамичное развитие получила сеть УАЗ, количество дилеров увеличилось до 163. Доля дилерских центров в Самарской области по отношению к общему количеству дилерских центров показывает долю участия дилерских центров

Самарской области в общей дилерской сети. Наибольшее количество представительств по данному показателю имеют компании INFINITI, PORSCHE, JEEP и LEXUS – это бренды класса люкс, что свидетельствует об

экономическом потенциале Самарской области и высоком уровне доходов определенных классов населения, компании имеют по два представительства в области: в г. Самара и г. Тольятти.

Таблица 2

**Крупнейшие дилерские сети автопроизводителей в России
и в Самарской области в июле 2013 года**

№ п/п	Бренды	Количество дилерских центров		
		Россия	Самарская область	Доля Самарской области по отношению к общему количеству дилерских центров
1	VAZ	442	36	8,2%
2	KIA	170	4	2,4%
3	YAZ	163	3	1,8%
4	CHEVROLET	156	6	3,9%
5	RENAULT	150	5	3,3%
6	HYUNDAI	145	5	3,5%
7	OPEL	138	6	4,3%
8	LIFAN	131	4	3,1%
9	DAEWOO	130	4	3,1%
10	NISSAN	128	3	2,3%
11	VOLKSWAGEN	127	3	2,4%
12	FORD	126	4	3,2%
13	ŠKODA	126	2	1,6%
14	MITSUBISHI	125	3	2,4%
15	ГАЗ коммерческие автомобили	120	2	1,7%
16	SSANG YONG	117	3	2,6%
17	SUZUKI	107	2	1,9%
18	CHERY	103	3	2,9%
19	TOYOTA	90	3	3,3%
20	FIAT	81	2	2,5%

На долю иностранных брендов в среднем приходится 70-80 дилерских центров по всей России. Следует отметить, что одной из основных тенденций последних лет является сокращение доли российских марок на автомобильном рынке РФ. Дилерские сети зарубежных компаний были созданы в последние 10-15 лет, таким образом, их возраст еще не достиг 20-летней отметки, а автопарк России за это время вырос в 3,4 раза. Наиболее динамичны азиатские марки, которые получили развитие в последние 5-7 лет. Настоящий бум развития дилерских сетей пришелся на 2005 год, когда активный рост продаж новых автомобилей привел к массовому выходу на российский рынок крупных иностранных автопроизводителей. С тех пор большинство зарубежных автомобильных брендов имеют в России генерального импортера, как правило, являющегося собственной дочерней структурой. На автомобильном рынке динамично происходит процесс замещения отечественных автомо-

билей иномарками, собранными в России. Как показывает статистика, такие автомашины служат дольше, сроки гарантии достигают 5 лет, и в обслуживании не дороже отечественных. Иностранные дилеры увеличивают присутствие в отдаленных регионах страны, поскольку считают, что авторынок Центральной России уже заполнен. По эффективности дилеров иномарок в городах России г. Самара занимает 10-е место, а г. Тольятти – 23-е место. Компания CHERY приобрела в 2013 году 20 компаний-партнеров, ГАЗ – 18. Самым массовым сокращениям подверглась дилерская сеть INFINITI (сократилась вдвое, минус 15 дилеров). Массовые бренды, для которых характерно частое изменение: LIFAN (-26), DAEWOO (-23), GREAT WALL (-19). Эти азиатские компании в прошлом полугодии тоже активно сокращали своих дилеров в России, в этом году изменения стали носить еще более выраженный характер. Существенное сокращение произошло в дилерских

сетях брендов: FIAT (-14), NISSAN (-15), PEUGEOT (-10).

В Самарской области наибольшее количество дилеров насчитывается у компании VAZ. В структуре дилерского рынка Самарской области эта компания занимает более 25% (36 дилеров). Этот фактор можно выделить как главную особенность самарского дилерского рынка автотранспорта. По данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в январе 2013 года было зарегистрировано 705 новых легковых автомобилей Lada, увеличение составило более 50% по отношению к 2012 году. В рейтинге дилерского присут-

вия АВТОВАЗа на втором и третьем местах также находятся регионы Приволжья: Башкортостан (24) и Татарстан (19). В Москве работают 17 автоцентров, в Санкт-Петербурге – 14. На протяжении нескольких десятилетий АВТОВАЗ владеет крупнейшей дилерской сетью среди всех производителей, работающих на российском рынке. Согласно программе развития компании АВТОВАЗ до 2020 года количество собственных дилерских сетей будет сокращаться, а их эффективность увеличиваться, при этом планируется охватить новые регионы сбыта. Рассмотрим структуру дилерского рынка на рис. 3.

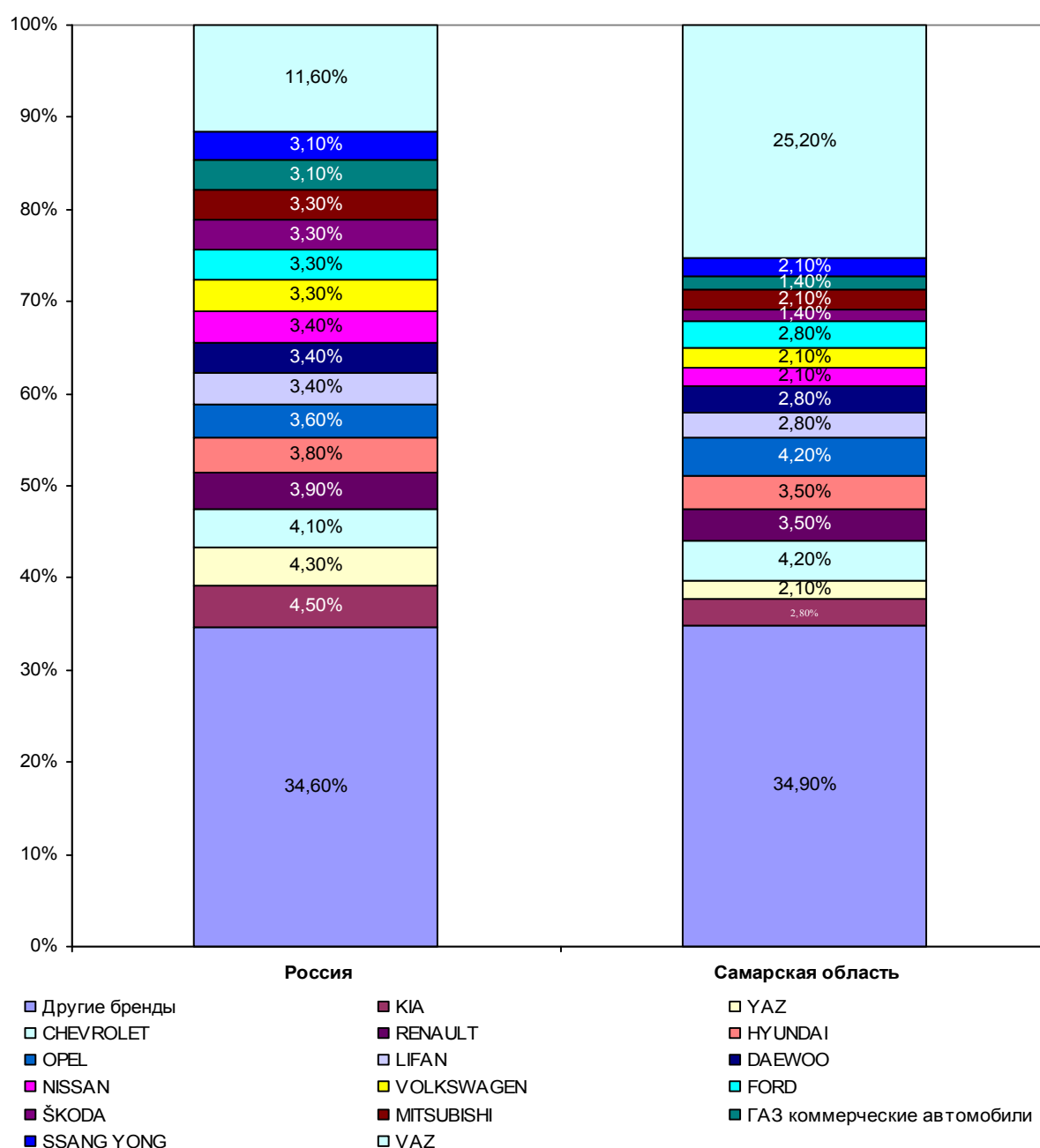


Рис. 3. Структура рынка автомобильных дилеров в 2013 году

Структура российского дилерского рынка автопроизводителей фрагментарна, поскольку выделяет явного лидера – VAZ (11,6%), на оставшиеся компании приходится менее 4,5%. Значительную долю в структуре самарского рынка автодилеров занимают азиатские производители: KIA, SUZUKI, SSANGYONG. В январе 2013 года марка KIA занимала 3-е место в рейтинге брендов по регистрации новых легковых автомобилей в Самарской области, что свидетельст-

вует о динамичном развитии данного производителя и укрепления его позиции на региональном рынке.

Дилерские центры автопроизводителей дифференцируются по множеству характеристик, но ключевым является количество центров, которыми они владеют, и количество продаж машин и на техническом обслуживании. Рассмотрим подробнее коэффициент обслуживания новых автомобилей в табл. 3.

Таблица 3

Эффективность дилерских центров по обслуживанию новых транспортных средств в Самарской области в январе 2013 года

№ п/п	Марка	Количество дилерских центров	Количество зарегистрированных новых автомобилей	Коэффициент обслуживания новых транспортных средств дилерскими станциями
1	VAZ	36	705	20
2	CHEVROLET	6	81	14
3	KIA	4	76	19
4	HYUNDAI	5	54	11
5	NISSAN	3	52	17
6	VOLKSWAGEN	3	39	13
7	RENAULT	5	37	7
8	OPEL	6	36	6
9	FORD	4	31	8
10	MAZDA	3	26	9
11	MITSUBISHI	3	23	8
12	TOYOTA	3	23	8

Анализ эффективности дилерских сетей по Самарской области показывает, что наилучший результат у дилеров VAZ, каждый из которых в среднем продал и взял на обслуживание 20 автомашин. Марка KIA, имеющая значительно меньшее количество представительств в регионе, показывает высокие результаты их деятельности. Среди

российских дилерских сетей явным лидером являются автосалоны марок: TOYOTA, VOLKSWAGEN, RENAULT. Они обладают менее разветвленной сетью, чем VAZ, но при этом уровень продаж у данных дилеров по России значительно выше. Рассмотрим подробнее преимущества и недостатки автодилеров в табл. 4.

Таблица 4

Преимущества и недостатки официальных и неофициальных автодилеров

	Преимущества	Недостатки
Официальные автодилеры	1. Предоставляется гарантийное обслуживание у официального дилера во всех регионах страны. 2. Автомобиль полностью сертифицирован. 3. Автомобиль проходит адаптацию под условия эксплуатации. 4. Дилерский центр имеет в распоряжении качественное оборудование и высококвалифицированный персонал. 5. Для ремонта используются только оригинальные запчасти заводов-изготовителей	1. Не представлена вся линейка моделей автопроизводителя. 2. Высокая стоимость транспортного средства и послегарантийного технического обслуживания. 3. Длительность ожидания заказанного автомобиля. Необходимость внесения предоплаты
Неофициальные автодилеры	1. Стоимость нового автомобиля значительно ниже, чем у официального дилера, представленного в этом регионе. 2. Теневой рынок позволяет уйти от «бумажных» задержек и поставлять автоновинки быстрее, чем у официальных. 3. Есть возможность купить автомобиль, который не поставляется официально в Россию	1. Автомобиль, купленный у неофициального дилера или за пределами страны, не находится на гарантийном обслуживании. 2. Автомобиль не адаптирован к российским условиям эксплуатации. 3. Отсутствует гарантия на запасные части

Дилерские автосервисы имеют преимущества по доступу к «оригинальным» автозапчастям, что позволяет гарантировать качество оказанных услуг. В современных условиях финансовой нестабильности ценовой фактор играет решающую роль при выборе автосервиса. Как правило, при завершении срока гарантийного обслуживания большая часть владельцев транспортных средств переходят из верхнего ценового сегмента в

средний, где присутствует оптимальное соотношение цены и качества оказываемых услуг. Большая часть автосервисов являются универсальными и обслуживают транспортные средства всех марок. Индивидуальные мастерские не обладают достаточной технической и квалификационной подготовкой, чтобы составить конкуренцию, основным их преимуществом является низкая цена.

Список литературы

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.avtostat.ru>.
2. Дубровский Д. А. Прибыльный автосервис. Советы владельцам и управляющим. – СПб. : Питер, 2011.

E. S. Petrova*

**Petrova Elena, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti*
 petrova_elena2@mail.ru

CURRENT STATE AND CHARACTERISTICS OF CAR DEALERSHIP MARKET IN SAMARA REGION

Keywords: auto repair service, car dealers, dealer networks, cars, car maintenance.

The article considers the structure of auto service business. The author has defined the main directions of automobile dealers' activities and analyzed the largest car dealer networks in Russia and Samara Region in 2013.

© Петрова Е. С., 2013

УДК 332.8

И. М. Сафарова*

**Сафарова Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
spo@tolgas.ru*

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: результативность, стандарт обслуживания, тарифная политика, удовлетворенность услугами, факторы ценообразования.

Пристальное внимание общества к жилищно-коммунальному хозяйству является одной из характерных черт сегодняшнего дня. Наиболее актуальные проблемы жилищно-коммунального хозяйства связаны с тарифной политикой и качеством оказываемых населению услуг. Проблема повышения качества в настоящее время – одна из ключевых для любой организации, предприятия, сферы жизнедеятельности, государства в целом. Качество во многом определяет престиж государства, служит основой для удовлетворения потребностей каждого человека и общества в целом, является важнейшей составляющей конкурентоспособности.

Процесс оказания жилищно-коммунальных услуг имеет целью предоставление данных услуг на наиболее результативном и экономичном уровне, который позволяет полностью удовлетворить требования населения к условиям проживания.

Результативность и эффективность процесса определяются качеством предоставленной услуги, качеством использования при этом финансовых средств, времени и других ресурсов на каждом этапе процесса. Оценка является инструментом для принятия решений по реализации намеченных собственником мероприятий с целью обеспечения качества услуг жилищно-коммунального хозяйства. Оценка на основе мониторинга призвана выявить успехи и недостатки в процессе предоставления жилищно-коммунальных услуг и способствовать достижению и регулированию стандартов обслуживания. В целях повышения качества жилищно-коммунального обслуживания необходимо сформировать институт профессионального конкурентного управления жилищным фондом, создать реальную систему экономической мотивации управляющих организаций к сокращению затрат ресурсов и повышению эффективности их деятельности.

Исследования показывают, что основными реальными направлениями, обеспечивающими повышение качества услуг жилищно-коммунального хозяйства, являются обеспечение сбалансированности организационных мероприятий с ростом стоимости жилищно-коммунального обслуживания, снижение

удельных издержек по предоставлению жилищно-коммунальных услуг, увеличение номенклатуры предоставляемых услуг. Следовательно, считаем, что регулирование тарифов на жилищно-коммунальные услуги должно распространяться не только на их величину, но и на качество производимых и предоставляемых услуг и производственную программу организаций коммунального комплекса. В данной связи рекомендуем следующие методы оценки качества жилищных и коммунальных услуг.

Тарифная политика как одна из составляющих экономического обеспечения стандартов на жилищно-коммунальные услуги претерпевает сложную динамику. Она тесно связана с организационной составляющей данного процесса – организацией предоставления услуг через взаимоотношения с поставщиками ресурсов, взаиморасчетами с ними и потребителями произведенных жилищно-коммунальных услуг.

С точки зрения удовлетворенности качеством услуг в системе оплаты услуг жилищно-коммунального хозяйства учитываем следующие две группы факторов ценообразования на рынке жилищно-коммунальных услуг. Первую группу образуют организационно-экономические и технологические инструменты, которые нацелены на сокращение издержек предоставления услуг, а следовательно, и на снижение цен для потребителей:

- выбор гибких и адаптивных организационных структур управления жилыми до-

мами, регулирования и контроля количественных и качественных параметров предоставляемых услуг;

- модернизация основных фондов, внедрение ресурсосберегающих технологий, повышение уровня инновационной восприимчивости жилищно-коммунального хозяйства и стимулирование привлечения квалифицированного инженерно-технического персонала с рынка труда;

- демополизация, развитие конкурентной среды, формирование рынка независимых производителей отдельных услуг для сформировавшихся монополий, развития договорных отношений, обеспечение возможностей выбора потребителями уровня и качества потребляемых услуг.

Вторая группа факторов связана с динамикой формирования текущих цен для потребителей исходя из различных стандартов обслуживания, среди которых выделяются:

- инфляционная составляющая;
- изменение цены в зависимости от набора услуг (стандарта жилищно-коммунального обслуживания);

- инвестиционная составляющая в ценах для населения, направленная на воспроизводство основных фондов.

Формализацию процесса изменения стоимости жилищно-коммунальных услуг в условиях влияния двух вышеприведенных групп факторов осуществим на основе следующего соотношения:

$$T(t) = T'(t) * (1 - x(t) - y(t) - z(t) + m(t) + n(t) + k(t)), \quad (1)$$

где $T(t)$ – фактическая стоимость жилищно-коммунального обслуживания в периоде t , измеряемая в руб. на 1 кв. м общей площади;

$T'(t)$ – стоимость базового стандарта обслуживания, руб. на 1 кв. м;

$x(t)$, $y(t)$, $z(t)$ – параметры, характеризующие организационную составляющую и направленные на снижение стоимости базового стандарта жилищно-коммунального обслуживания в зависимости от результатов совершенствования организации и контроля ($x(t)$), ресурсосбережения ($y(t)$) и демополизации ($z(t)$) в периоде t ;

$m(t)$ – инфляционная составляющая;

$n(t)$ – параметр, характеризующий расширение номенклатуры услуг (увеличение пакета услуг по отношению к базовому стандарту);

$k(t)$ – параметр, характеризующий рост инвестиционной составляющей.

Как видно из соотношения (1), текущая стоимость $T(t)$ испытывает сложную динамику в зависимости от обобщенного параметра взаимосвязи организационного и экономического обеспечения стандарта жилищно-коммунальных услуг:

$$f(t) = 1 - x(t) - y(t) - z(t) + m(t) + n(t) + k(t). \quad (2)$$

Тогда уравнение (1) с учетом соотношения (2) принимает следующий вид:

$$T(t) = T'(t) * f(t). \quad (3)$$

Таким образом, как видно из соотношения (3), уровень текущей стоимости при известном (фиксированном) значении $T'(t)$ зависит от обобщенного параметра взаимосвязи организационного и экономического обеспечения стандарта на жилищно-коммунальные услуги. Данный параметр также претерпевает сложную динамику. При этом возникает проблема идентификации параметров $x(t)$, $y(t)$, $z(t)$, для оценки которых необходимо организовать мониторинг предприятий жилищно-коммунального хозяйства и использование нетрадиционных методов (например, индекса Герфиндаля – Гиршмана для оценки параметра $z(t)$). Параметр $k(t)$ – управляемый, а его динамика находится в компетенции органов, регулирующих тарифы на коммунальные услуги. Параметр $m(t)$ прогнозируется экзогенно, а $n(t)$ оценивается в соответствии с методологией, представленной выше.

$$\text{Если } f(t) = 1, \text{ т. е. } x(t) + y(t) + z(t) = m(t) + n(t) + k(t),$$

это означает, что за счет организационно-технологических преобразований в системе жилищно-коммунального хозяйства обеспечивается экономическая возможность предоставления расширенной номенклатуры услуг.

Считаем, что наиболее позитивной является динамика, выраженная соотношением $f(t) < 1$. Это означает, что организационные мероприятия в процессе предоставления жилищно-коммунальных услуг приводят не только к расширению стандарта обслуживания (повышению качества услуг, увеличению номенклатуры услуг), но и позволяют уменьшить фактическую стоимость предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, что является немаловажным фактором оценки стандарта обслуживания со стороны потребителей.

Если $f(t) > 1$, то, как следует из вышесказанного, такая динамика явно негативна как с социальной точки зрения, так и с эко-

номической (факторы роста стоимости доминируют над факторами снижения). Это приводит к тому, что либо сокращаются инвестиционные составляющие в тарифах на жилищно-коммунальные услуги, либо сокращается номенклатура услуг (снижается стандарт эксплуатации). Следует отметить, что снижение любого из показателей приводит к снижению качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг и к негативной оценке потребителем уровня жилищно-коммунального обслуживания.

Отметим, что при $f(t) < 1$ и его убывании во времени, описываемом соотношением $f(t+1) < f(t)$, возможно:

$$T(t+1) < T(t), \quad (4)$$

что означает снижение стоимости жилищно-коммунальных услуг, предоставляемых потребителям.

Такая динамика стоимости жилищно-коммунального обслуживания является стратегической задачей организации процесса предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Анализ и контроль реальной траектории обобщенного параметра взаимосвязи организационного и экономического обеспечения стандартов жилищно-коммунальных услуг $f(t)$ предлагаем производить на основе ее сопоставления с желательной или целевой траектории $f'(t)$, например на основе расхождения между ними:

$$\Delta f(t) = f(t) - f'(t), \quad (5)$$

и осуществлять пересмотр стандарта предоставления жилищно-коммунальных услуг, если $\Delta f(t) > 0$.

При выполнении условия $\Delta f(t) = 0$ считаем, что существующая организация обеспечивает стандарт предоставления жилищно-коммунальных услуг.

В случае $\Delta f(t) < 0$ стандарт на жилищно-коммунальные услуги остается неизменным, что определяет необходимость разработки организационных или технологических мероприятий, направленных на совершенствование процесса предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Все вышеприведенные статистические взаимосвязи свидетельствуют о том, что, совершенствуя организацию процесса предоставления жилищно-коммунальных услуг, предприятия и организации сферы жилищно-коммунального хозяйства способны повысить качество жилищно-коммунального обслуживания.

Данная методика позволяет использовать различные специфические критерии оценки всех составляющих звеньев процесса обеспечения потребителей жилищно-коммунальными услугами надлежащего качества. А именно: уровень сбора платежей за жилищно-коммунальные услуги; своевременность расчетов и платежей с предприятиями, оказывающими жилищные и предоставляющими коммунальные услуги; снижение задолженности перед подрядными организациями; наличие и исполнение подомовых перспективных и текущих стандартов по содержанию и эксплуатации жилищного фонда; качество и объем предоставляемых жилищно-коммунальных услуг; снижение количества жалоб населения на содержание жилищного фонда и определять зависимость уровня стандартов от степени эффективности и результативности организационного обеспечения.

Таким образом, необходимость оценки исследуемой взаимосвязи представляется очевидной. Эта процедура дает возможность объективной оценки состояния дел в целом по совокупности анализируемых объектов и по каждому из них в отдельности, обеспечивает преемственность и сопоставимость данных анализа при изменении отдельных характеристик работы объектов исследования, дает возможность повышения результативности всего процесса обеспечения потребителей качественными жилищно-коммунальными услугами. Также данная методика может быть применена органами местного самоуправления для реализации контрольной и прогностической функций.

Список литературы

1. Маилан Л. Р. Справочник современного инженера жилищно-коммунального хозяйства. – Ростов н/Д : Феникс, 2005.
2. Симионов Ю. Ф. ЖКХ : справочник для работников муниципальных образований / Ю. Ф. Симионов, Н. А. Ткачева, В. Л. Ясько. – М. : ИКЦ «Март», 2007. – 272 с.
3. Чернышов Л. Н. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. – М. : Книжный мир, 2005. – 248 с.

4. Чуксеева Н. В. Показатели финансового анализа и их использование при оценке предприятий // ЖКХ. – 2007. – № 1. – Ч. 1. – С. 30.

I. M. Safarova*

**Safarova Irina, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
spo@tolgas.ru*

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Keywords: efficiency, standard of service, tariff policy, satisfaction with services, pricing factors.

Attention of the society to the housing and communal services is one of the characteristic features of nowadays. The most common problems of housing and communal services are associated with the tariff policy and the quality of services. Raising the quality of services is one of the key issues for any organization, company, any sphere of life and the state as a whole. Quality largely determines the prestige of the state, serves as a basis to meet the needs of every individual and society as a whole. Besides, quality is an essential component of competitiveness.

© Сафарова И. М., 2013

УДК 338.465.2

Р. Г. Ерохин***Ерохин Роман Геннадьевич, докторант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**kaf_eio@tolgas.ru*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВА ПОСЛЕПРОДАЖНОЙ УСЛУГИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЧИВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Ключевые слова: услуга, послепродажное обслуживание, объем реализации, жизненный цикл, фаза, коэффициент.

Предложена методика разбиения жизненного цикла услуги на отдельные этапы, соответствующие матрице Бостонской консультативной группы, что позволяет определить время начала проектирования новой услуги. Данная методика увязывает объем реализации услуг с затратами на освоение, циклом освоения и производством услуг.

Российский рынок автосервисных услуг – один из развивающихся секторов в отечественной экономике. Создание компании по сервисному обслуживанию автотранспорта является перспективным направлением в настоящее время. Этому способствуют такие факторы, как рост производства автомобилей, гибкие кредитные программы, которые ведут к увеличению количества автомобилей на душу населения, плохие погодные условия, отсутствие крытых парковок и качество дорог.

В соответствии с необходимостью формирования и поддержания в рамках планирования послепродажного обслуживания системы управления предложением услуг на весь период их жизненного цикла предприятия данной региональной сферы должны постоянно осваивать определенное количество новых услуг, чтобы присутствовать на рынке с необходимой долей востребованных услуг. Одним из элементов практического приме-

нения этого требования является изучение жизненных циклов оказываемых услуг, поскольку их анализ определяет коэффициент обновления, требуемое количество услуг в освоении, моменты начала освоения новых услуг.

Одна из гипотез, лежащая в основе матрицы Бостонской консультационной группы, состоит в установлении типологии рынков и стратегических целей относительно ассортиментного набора услуг. Для проведения количественных исследований, анализа результатов теоретических проработок рассмотрим пример «прохождения» некой послепродажной услуги на рынке сервисных услуг. За основу взяты данные по реализации подобных услуг ОАО «Автоцентр – Тольятти – ВАЗ» г. Тольятти в 2011 – 2012 годах.

Гипотетическое разбиение жизненного цикла услуги на отдельные этапы, соответствующие матрице Бостонской консультационной группы, представлено на рис. 1.

Изменение объема реализации услуг



Рис. 1. Кривая изменения объема реализации услуг во времени

Эту кривую можно аппроксимировать полиномом 4-й степени, где степень определяется требуемой точностью аппроксимации:

$$V = V_0 + a_1 t + a_2 t^2 + a_3 t^3 + a_4 t^4. \quad (1)$$

Данные для аппроксимации могут быть или спрогнозированы, или взяты с услуг-

аналогов. Коэффициенты a_i определяют по стандартным программам методом наименьших квадратов, согласно которому коэффициенты искомой кривой изменения объема реализации услуг (1) находятся из системы нормальных уравнений:

$$\begin{cases} \sum Y = nV_0 + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 + a_3 \sum t^3 + a_4 \sum t^4 \\ \sum Yt = V_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 + a_3 \sum t^4 + a_4 \sum t^5 \\ \sum Yt^2 = V_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^3 + a_2 \sum t^4 + a_3 \sum t^5 + a_4 \sum t^6 \\ \sum Yt^3 = V_0 \sum t^3 + a_1 \sum t^4 + a_2 \sum t^5 + a_3 \sum t^6 + a_4 \sum t^7 \\ \sum Yt^4 = V_0 \sum t^4 + a_1 \sum t^5 + a_2 \sum t^6 + a_3 \sum t^7 + a_4 \sum t^8 \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} 8871 = (11V_0 + 67a_1 + 508a_2 + 4359a_3 + 39978a_4 \\ 53538 = 67V_0 + 508a_1 + 4359a_2 + 39978a_3 + 381881a_4 \\ 406584 = 508V_0 + 4359a_1 + 39978a_2 + 381881a_3 + 3749972a_4 \\ 3460950 = 4359V_0 + 39978a_1 + 381881a_2 + 3749972a_3 + 37567603a_4 \\ 31450584 = 39978V_0 + 381881a_1 + 3749972a_2 + 37567603a_3 + 382090222a_4 \end{cases}$$

В результате решения данной системы уравнений имеем:

$$V_0 = -162,308; a_1 = 1271; a_2 = -303,833; a_3 = 430,119; a_4 = -3,067;$$

$$V = -162,308 + 1271t - 303,833t^2 + 430,119t^3 - 3,067t^4.$$

Аппроксимация кривой изменения объема реализации услуг во времени, приведенная на рис. 2 в виде отрезков прямых на каждом из этапов жизненного цикла, позволяет обоснованно разбить его на четыре составляющие: t_1, t_2, t_3, t_4 .

Изменение объема реализации услуг

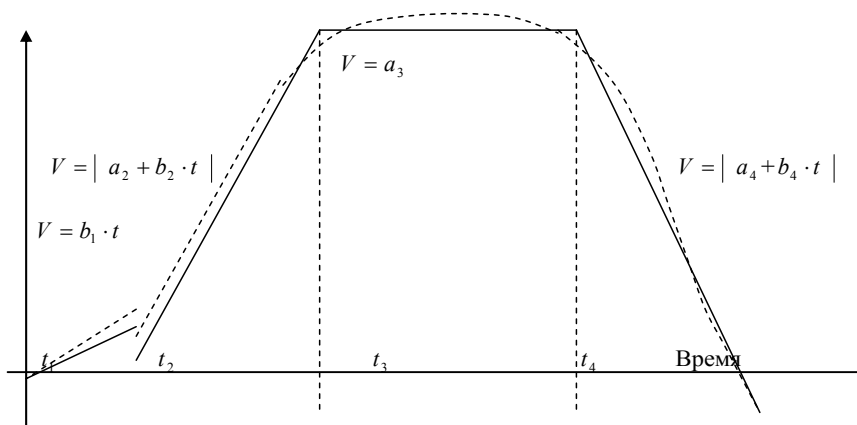


Рис. 2. Аппроксимация кривой изменения объема реализации услуг во времени

Первому этапу «знаки вопроса» соответствует прямая $V = b_1 \cdot t$ при условии $(0 \leq t \leq t_1)$; второму этапу «звезды» — $V = |a_2 + b_2 t|$ при условии $(t_1 \leq t \leq t_1 + t_2)$; третьему этапу «дойные коровы» — $V = a_3$ при условии $(t_1 + t_2 \leq t \leq t_1 + t_2 + t_3)$ — из описания этапов жизненного цикла можно заключить, что на этом этапе объем реализации услуг практически не изменяется; четвертому этапу «неудачники» — $V = |a_4 + b_4 t|$ при

условии $(t_1 + t_2 + t_3 < t \leq t_1 + t_2 + t_3 + t_4)$. Точки оси времени, определяющие границы этапов $t_1, t_1 + t_2, t_1 + t_2 + t_3, T_u$, соответствуют пересечениям отрезков прямых на каждом из них. Первая точка — t_1 — граница между этапами «знаки вопроса» и «звезды» может быть определена из условия равенства нулю второй производной функции (1) $V = f(t)$:

$$V'' = 2a_2 + 6a_3 t + 12a_4 t^2 = 0. \quad (3)$$

Отсюда

$$t_1^1 = \frac{1}{12a_4} \cdot (-3a_3 + (9a_3^2 - 24a_2a_4)^{\frac{1}{2}}); \quad (4)$$

$$t_1^2 = \frac{1}{12a_4} \cdot (-3a_3 - (9a_3^2 - 24a_2a_4)^{\frac{1}{2}}). \quad (5)$$

Подставляя в данные выражения значения коэффициентов a_i , вычисляем абсолютные значения $t_1^1 = 0,235$; $t_1^2 = 69,962$. Коэффициент b_1 прямой $V = b_1 \cdot t$ можно найти из условия равенства интегралов:

$$\int_0^{t_1} V(t)dt = b_1 \int_0^{t_1} tdt \rightarrow b_1 = \frac{2 \int_0^{t_1} V(t)dt}{t_1^2}; \quad (6)$$

$$\begin{aligned} \int_0^{t_1} (V_0 + a_1t + a_2t^2 + a_3t^3 + a_4t^4)dt = \\ = V_0t_1 + \frac{a_1t_1^2}{2} + \frac{a_2t_1^3}{3} + \frac{a_3t_1^4}{4} + \frac{a_4t_1^5}{5}. \end{aligned} \quad (7)$$

Подставив значение интеграла в вышеуказанное равенство, получаем значение b_1 :

$$b_1 = \frac{1}{30 \cdot t_1} (60V_0 + 30a_1t_1 + 20a_2t_1^2 + 15a_3t_1^3 + 12a_4t_1^4). \quad (8)$$

Найдем абсолютное значение коэффициента b_1 при $t_1^1 = 0,235$ – $b_1^1 = 193,468$. Значение $t_1^2 = 69,962$ года считается нереальным и поэтому в расчетах учитываться не будет. Объем реализации послепродажной услуги за время нахождения ее в первой фазе жизненного цикла услуги «внедрение на рынок» составляет $V_1 = b_1 \cdot t_1 = 193,468 \cdot 0,236 = 45,658$, или примерно 45 услуг.

Временные координаты точек пересечения прямых $V = |a_2 + b_2 \cdot t|$ и $V = a_3 : t_1 + t_2$; $V = a_3$ и $V = |a_4 + b_4 \cdot t| : t_1 + t_2 + t_3$, характеризующих границы этапов «звезды», «дойные коровы» и «неудачники», определяются аналогичным образом из условия равенства площадей.

Определим длительность нахождения услуги в фазе роста:

$$V'' = 2a_2 + 6a_3t + 12a_4t^2 = t_1^1, \quad (9)$$

$$\begin{aligned} 2a_2 + 6a_3t + 12a_4t^2 = \\ = \frac{1}{12a_4} \cdot (-3a_3 + (9a_3^2 - 24a_2a_4)^{\frac{1}{2}}). \end{aligned} \quad (10)$$

Отсюда длительность второй фазы жизненного цикла услуги – «фазы роста» – определяется по следующим формулам:

$$t_2^1 = \frac{1}{12a_4} \cdot$$

$$(-3a_3 + (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot t_1^1)^{\frac{1}{2}}); \quad (11)$$

$$t_2^2 = \frac{1}{12a_4} \cdot$$

$$(-3a_3 - (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot t_1^1)^{\frac{1}{2}}). \quad (12)$$

Абсолютные значения временного параметра фазы роста объема реализации услуги равны: $t_2^1 = 0,237$; $t_2^2 = 69,884$.

Коэффициент b_2 определяется из выражения:

$$\int_{t_1}^{t_2} V(t)dt = \int_{t_1}^{t_2} (a_2 + b_2t)dt; \quad (13)$$

$$\int_{t_1}^{t_2} (a_2 + b_2 \cdot t)dt = a_2t_2 + \frac{b_2t_2^2}{2} - a_2t_1 - \frac{b_2t_1^2}{2}; \quad (14)$$

$$\begin{aligned} \int_{t_1}^{t_2} (V_0 + a_1t + a_2t^2 + a_3t^3 + a_4t^4)dt = \\ = V_0t_2 + \frac{a_1t_2^2}{2} + \frac{a_2t_2^3}{3} + \frac{a_3t_2^4}{4} + \frac{a_4t_2^5}{5} - \\ - V_0t_1 - \frac{a_1t_1^2}{2} - \frac{a_2t_1^3}{3} - \frac{a_3t_1^4}{4} - \frac{a_4t_1^5}{5}. \end{aligned} \quad (15)$$

Из равенства этих двух интегралов получаем b_2 :

$$\begin{aligned} b_2 = -\frac{1}{30} \cdot \left(\frac{-60V_0t_2 - 30a_1t_2^2 - 20a_2t_2^3 -}{t_2^2 - t_1} + \right. \\ \left. + \frac{-15a_3t_2^4 - 12a_4t_2^5 + 60V_0t_1 + 30a_1t_1^2}{t_2^2 - t_1} + \right. \\ \left. + \frac{20a_2t_1^3 + 15a_3t_1^4 + 12a_4t_1^5 + 60a_2t_2 - 60a_2t_1}{t_2^2 - t_1} \right); \end{aligned} \quad (16)$$

Абсолютное значение коэффициента b_2 при $t_2^1 = 0,237$ составит 11,108.

Значение $t_2^2 = 69,884$ года считается нереальным и поэтому в расчетах учитываться не будет. Объем реализации послепродажной услуги за время нахождения ее во второй фазе жизненного цикла услуги «рост» составляет:

$$\begin{aligned} V_2 = |a_2 + b_2 \cdot t| = \\ = |-303,833 \cdot 11,108 \cdot 0,237| = \\ = 301,2, \text{ или примерно } 301 \text{ услуга.} \end{aligned}$$

Далее находим длительность нахождения услуги в фазе зрелости:

$$V'' = 2a_2 + 6a_3t + 12a_4t^2 = t_1^1; \quad (17)$$

$$2a_2 + 6a_3t + 12a_4t^2 = \frac{1}{12a_4} \cdot$$

$$(-3a_3 + (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot t_1^1)^{\frac{1}{2}}).$$

Из этого равенства выражается длительность третьей фазы жизненного цикла услуги – «фазы зрелости»:

$$t_3^1 = \frac{1}{12a_4} \cdot (-3a_3 + (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot \exp(1))^{\frac{1}{2}}); \quad (18)$$

$$t_3^2 = \frac{1}{12a_4} \cdot (-3a_3 - (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot \exp(1))^{\frac{1}{2}}). \quad (19)$$

Абсолютные значения временного параметра фазы зрелости услуги: $t_3^1 = 0,345$; $t_3^2 = 53,112$.

Объем реализации послепродажной услуги за время нахождения ее в третьей фазе жизненного цикла услуги «зрелость» составляет $V_3 = a_3 = 430,119$, или примерно 430 усл. Значение $t_3^2 = 53,112$ года считается нереальным и поэтому в дальнейших расчетах учитываться не будет.

Определим длительность четвертой фазы жизненного цикла услуги, используя равенство:

$$V'' = 2a_2 + 6a_3t + 12a_4t^2 = t_3^1; \quad (20)$$

$$2a_2 + 6a_3t + 12a_4t^2 = \frac{1}{12a_4} \cdot$$

$$(-3a_3 + (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot \exp(1))^{\frac{1}{2}}).$$

Из последнего равенства выразим длительность четвертой фазы жизненного цикла услуги – «фазы падения спроса»:

$$t_4^1 = \frac{1}{12a_4} \cdot (-3a_3 + (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot t_3^1)^{\frac{1}{2}}); \quad (21)$$

$$t_4^2 = \frac{1}{12a_4} \cdot$$

$$(-3a_3 - (9a_3^2 - 24a_2a_4 + 12a_4 \cdot t_3^1)^{\frac{1}{2}}). \quad (22)$$

Абсолютные значения временного параметра фазы падения спроса: $t_4^1 = 0,236$; $t_4^2 = 69,884$.

Коэффициент b_4 определяется из выражения:

$$\int_{t_1}^{t_2} V(t)dt = \int_{t_1}^{t_2} (a_4 + b_4t)dt; \quad (23)$$

$$\begin{aligned} & \int_{t_3}^{t_4} (V_0 + a_1t + a_2t^2 + a_3t^3 + a_4t^4)dt = \\ & = V_0t_4 + \frac{a_1t_4^2}{2} + \frac{a_2t_4^3}{3} + \frac{a_3t_4^4}{4} + \frac{a_4t_4^5}{5} - \\ & - V_0t_3 - \frac{a_1t_3^2}{2} - \frac{a_2t_3^3}{3} - \frac{a_3t_3^4}{4} - \frac{a_4t_3^5}{5}; \quad (24) \end{aligned}$$

$$\int_{t_3}^{t_4} (a_4 + b_4 \cdot t)dt = a_4t_4 + \frac{b_4t_4^2}{2} - a_4t_3 - \frac{b_4t_3^2}{2}. \quad (25)$$

Тогда

$$\begin{aligned} b_4 = -\frac{1}{30} \cdot & \left(\frac{-60V_0t_4 - 30a_1t_4^2 - 20a_2t_4^3 -}{t_3 - t_4^2} + \right. \\ & + \frac{-15a_3t_4^4 - 12a_4t_4^5 + 60V_0t_3 + 30a_1t_3^2}{t_3 - t_4^2} + \\ & \left. + \frac{20a_2t_3^3 + 15a_3t_3^4 - 48a_4t_3 + 60a_4t_4}{t_3 - t_4^2} \right). \quad (26) \end{aligned}$$

Абсолютное значение коэффициента b_4 при $t_4^1 = 0,236$ составит $(-127,176)$.

Значение $t_4^2 = 69,884$ года считается нереальным и поэтому в расчетах учитываться не будет. Объем реализации послепродажной услуги за время нахождения ее в четвертой фазе жизненного цикла услуги «падение спроса» составляет:

$$\begin{aligned} V_4 = |a_4 + b_4 \cdot t_4| = & |-3,067 - 127,176 \cdot 0,236| = \\ = & 33,080, \text{ или } 33 \text{ услуги.} \end{aligned}$$

Значения временных параметров состояния жизненного цикла послепродажной услуги сведены в табл. 1.

Таблица 1

Временные и объемные параметры состояний жизненного цикла послепродажной услуги, оказываемой в ОАО «Автоцентр – Тольятти – ВАЗ»

Состояния услуги по фазам жизненного цикла	Фаза внедрения на рынок	Фаза роста спроса на услугу	Фаза зрелости	Фаза падения спроса на услугу	Жизненный цикл услуги
Время пребывания в состоянии	t_1	t_2	t_3	t_4	$T_{\text{ж}}$
Значение, лет	0,235	0,237	0,345	0,236	1,053
Объем реализации услуг за время пребывания в состоянии	V_1	V_2	V_3	V_4	$V_{\text{ж}}$
Значение, единицы	45	301	430	33	809

Таким образом, предложенная методика разбиения жизненного цикла услуги на отдельные этапы, соответствующие матрице Бостонской консультативной группы, позволяет определить время начала проектирования новой услуги. Это особенно важно в условиях неустойчивой экономической среды, когда разработка новых услуг должна носить опережающий характер, даже если существующие услуги пока реализуются ус-

пешно и весьма прибыльно. Кроме того, данная методика увязывает объем реализации услуг с затратами на освоение, циклом освоения и производством услуг и поэтому может применяться для конкретного класса задач управления предложением послепродажных услуг на весь период их жизненного цикла в условиях изменчивой экономической среды.

Список литературы

1. Каточков В. М. Структурно-функциональные особенности современного рынка услуг [Электронный ресурс] // Рос. предпринимательство. – 2013. – № 12. – С. 126-131.
2. Просветов Г. И. Поведение потребителей. Задачи и решения : учеб.-практ. пособие. – М. : Альфа-Пресс, 2010. – 191 с.
3. Разумовская А. Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / А. Л. Разумовская, В. М. Янченко. – М. : Вершина, 2006. – 489 с.
4. Стратегия формирования технологических цепочек в интегрированных экономических системах : монография / А. И. Афоничкин, М. Г. Гусев, Н. Я. Бубликова и др. ; под ред. А. И. Афоничкина. – Тольятти : Волжск. ун-т им. В. Н. Татищева, 2008. – 463 с.
5. Туревский И. С. Экономика отрасли (автомобильный транспорт) : учебник для сред. проф. образ. по спец. «Техн. обслуж. и ремонт автомоб. Транспорта». – М. : Форум [и др.], 2008. – 287 с.

R. G. Erokhin*

**Erokhin Roman, Doktoral candidate*

Volga Region State University of Service, Togliatti

kaf_eio@tolgas.ru

ASSESSMENT METHODS OF AFTER-SALES SERVICES IN CONDITIONS OF CHANGEABLE ECONOMIC ENVIRONMENT

Keywords: service, customer service, sales, life cycle, phase, coefficient.

The article features a method of dividing the service lifecycle by certain stages, according to the Boston Consulting Group matrix, which helps to determine the start time for development of a new service. This methodology defines the process of providing services, taking into account the costs, the development cycle and production of services.

© Ерохин Р. Г., 2013

УДК 338

А. М. Прилуцкий***Прилуцкий Анатолий Михайлович, соискатель**Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина*

Valerii <val_osetski@ukr.net

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО РЫНКА

Ключевые слова: аграрный рынок, государственное регулирование, институциональная среда, институты, рыночная инфраструктура.

Анализируются институциональные мнения об аграрном рынке, связанные с формированием новых форм собственности и хозяйствования, рыночной инфраструктуры. Определена роль институциональной среды как механизма влияния на структуру сельскохозяйственного производства. Определены формы и методы государственного регулирования аграрного рынка.

Государственная политика развития рынков продукции сельского хозяйства и продовольствия чрезвычайно многопланова и связана с многими проблемами трансформационной экономики. Достаточно привести такие ее аспекты, как направленность на обеспечение платежеспособного спроса населения в приобретении продовольственных товаров, потребности предприятий пищевой промышленности в сырье, создание условий для эффективной защиты внутреннего рынка и содействие продвижению сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внешний рынок, чтобы понять масштабность и сложность реализации.

По этой причине различным аспектам развития рынков аграрной продукции уделяют все больше внимания выдающиеся отечественные ученые – В. Андрийчук, Н. Демьяненко, Н. Корецкий, Н. Малик, В. Месель-Веселяк, Т. Осташко, П. Саблук, А. Шпикуляк, В. Юрчишин и др. Значительные теоретико-методологические наработки по отдельным направлениям развития аграрного рынка позволяют существенно расширить контекст исследований, обосновать практические рекомендации, которые положительно повлияют на эффективность функционирования рынка продукции сельского хозяйства и продовольствия.

Определены пути решения проблем совершенствования правовых и организационно-экономических основ взаимодействия участников аграрного рынка [2], стимулирования развития спотового и форвардного рынка на основе совершенствования биржевой инфраструктуры [3], сформулированы предположения по созданию условий для под-

держания стабильной ценовой ситуации на рынке путем введения залоговых и интервенционных операций с сельскохозяйственной продукцией и продовольствием [3] и другие важные вопросы развития аграрного рынка.

В то же время исследователи не уделяют должного внимания отдельным фундаментальным вопросам, к которым следует отнести исследование институциональной среды аграрного рынка, определение роли этой сферы в его функционировании. Институциональную среду следует рассматривать как сложный механизм, включающий совокупность инструментов влияния на доходы производителей, структуру сельскохозяйственного производства, рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Поэтому приобретает важность выявление влияния институциональной среды на аграрный рынок, на формы и методы его государственного регулирования.

В экономической литературе термин «институциональная среда» используется для характеристики совокупности ключевых политических, социальных и экономических норм и правил, определяющих контекст поведения индивидов и образующих возможности структурного взаимодействия субъектов. Институционалисты расширенно толкуют предмет рыночной экономики, пытаясь всесторонне учесть сложную совокупность четко упорядоченного набора институтов, определяющих рыночные условия функционирования и развития рыночной системы хозяйствования.

Результаты трансформационного периода Украины показывают, что выбранная модель рыночной экономики в контексте неуправляемости переходных процессов явля-

ется неэффективной, что привело к значительным потерям во всех сферах жизнедеятельности общества. Оценивая состояние уровня и качества жизни в Украине, следует подчеркнуть, что по индексу человеческого развития страна переместилась с 45-го в 1990 г. на 76-е место в 2011 г. [5]. Чувствительно снизились условия проживания на большинстве сельских территорий, что отрицательно сказывается на производительности сельскохозяйственной отрасли, а следовательно, на формировании предложения на аграрном рынке.

Такой подход институционалистов является чрезвычайно плодотворным для анализа сложившегося состояния и определения перспектив развития аграрного рынка, особого характера сельскохозяйственного и продовольственного производства, связанного с низкой эластичностью цен, постоянной необходимостью удовлетворения потребностей населения в качественных продуктах питания по социально приемлемым ценам. Поэтому структурообразующую основу для институциональной среды составляет государство – наиболее мощный институт, который создает стимулы для развития аграрного рынка.

На этом рынке наблюдаются непропорционально большие колебания цен: увеличение или уменьшение массового производства или сбыта сельскохозяйственной продукции на 1% может сопровождаться изменением цен на продовольственном рынке на несколько процентов. В этих условиях рыночный ценовой механизм не выполняет функциональной нагрузки, поскольку он не в состоянии регулировать спрос и предложение (особенно на основные виды продукции), что обуславливает необходимость государственного вмешательства. Одновременно государство опирается в своей регуляторной деятельности на экономические организации и учреждения, а также правила, в соответствии с которыми взаимодействуют на аграрном рынке субъекты хозяйствования, определяются модели их экономического поведения.

Сторонники институциональной теории, в частности Д. Норт, выделяют в структуре института следующие составляющие: формальные ограничения (институты), которые воплощают официальное, юридическое закрепление и соответствующее организационное воплощение институциональных норм

общества; неформальные ограничения (институты), представленные в определенных традициях, устоявшихся обычаях, кодексе поведения, хозяйственной этике; механизмы принуждения к исполнению ограничений, органы или учреждения обеспечения контроля за соблюдением ограничений путем применения определенных санкций [6].

Отметим, что содержание структурных составляющих непрерывно изменяется под влиянием новых явлений и процессов в общественном развитии, возникновении и распространении новейших технологий. Претерпевает соответствующие изменения и функциональная нагрузка институциональной среды. По оценке Д. Норта, это имеет решающее значение для становления и эффективного функционирования любой модели экономического развития. Совокупность институтов определяет правила деятельности и взаимодействия тех экономических агентов, которые имеют общие цели, используют одинаковые методы и способы их достижения. Тем самым сохраняются устойчивые правила поведения для субъектов рынка, что значительно упрощает информационный и финансовый обмен между рынком и внешней средой [1].

Мировой и отечественный опыт показывает, что институциональная среда аграрного рынка не формируется автоматически. Для этого необходимы соответствующие институциональные реформы в аграрной сфере, обеспечивающие гарантии реальных прав собственности на землю, соблюдения и исполнения контрактов, совершенствование государственного регулирования. Следует заметить, что для трансформационной экономики задача формирования институтов намного сложнее, чем для стран с развитой рыночной экономикой, которая сформировалась эволюционным путем. Если процессы повышения эффективности обслуживания аграрного рынка товарным и денежным обращением, предоставление комплекса рыночных услуг соответствуют рыночной экономике, то институциональная среда создает благоприятные условия для развития хозяйственной деятельности. И наоборот, нарушение принципов функционирования рыночной экономики сдерживает развитие аграрного рынка, а укоренение рыночных институтов происходит бессистемно.

Аграрный рынок в своем развитии отстает от других рынков по уровню информа-

тизации, компьютеризации экономических связей и социальных сетей, что отмечают исследователи [7]. Опоздывание в формировании инфраструктуры аграрного рынка, развитии финансового сектора, обслуживающего контрактные отношения, высокие ставки на кредитном рынке и ограниченный доступ к инвестиционным ресурсам снижают возможности эффективного развития аграрного рынка, влияние государственного регулирования сельскохозяйственного производства.

Опыт государственного регулирования аграрных рынков в США, Канаде и Австралии, странах ЕС свидетельствует о принципиально новой схеме взаимодействия государства и хозяйствующих субъектов. В ее основе лежат эффективные прозрачные инструменты регулирования аграрного рынка не только путем поддержки или ограничения спроса и предложения, но и механизмы влияния на структурные сдвиги в случае необходимости сбалансирования внутреннего и межотраслевого распределения. Например, в Канаде применяются такие меры рыночного направления, как поддержание цен для стабилизации доходов фермеров, их страхование, государственная гарантия возмещения страховых платежей в определенных размерах. Одновременно в государственном регулировании значительное место занимают меры, направленные на структурные сдвиги: содействие инвестициям в развитие отдельных отраслей и производителей, реализация программ поддержки отдельных территорий. Похожие меры государственного регулирования применяют в США, Австралии, странах ЕС.

С целью устранения диспаритета цен между промышленностью и сельским хозяйством реализуют различные механизмы регулирования цен, а именно:

- государственные закупки с целью поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию, создание буферных запасов;
- субсидирование экспорта и ограничение импорта продовольствия; компенсационные платежи в случае существенного падения цен с целью поддержания соответствующего уровня рентабельности производства и другие меры, влияющие на величину спроса и предложения;
- установление минимального предельного уровня цен путем использования подтоварных кредитов и прямой государственной закупки продукции.

Для Украины использование мирового опыта государственного регулирования возможно лишь при условии решения ряда вопросов формирования соответствующей институциональной среды; преодоления непропорционального соотношения между формальными и неформальными отношениями и институтами. На наш взгляд, к вопросам, которые дают простор для осуществления хозяйственной деятельности, активизации предпринимательской инициативы и одновременно предусматривают введение государственного ограничения, необходимо отнести следующие:

- институциональная среда должна способствовать становлению эффективного аграрного предпринимательства, трансформации отношений собственности, оптимальных для различных видов деятельности и региональных особенностей организационно-правовых форм хозяйствования на основе формирования полноценного рынка земли и ее капитализации, что позволит обеспечить структурное предложение аграрной продукции на внутреннем и мировом рынке;

- институты содействия развитию рыночного оборота земли должны быть ориентированы на увеличение нормы и масштабов сбережений, увеличение объемов капитала в банковской сфере, мультипликативный рост объемов спроса домохозяйств. Со стороны спроса в предложенной правительством политике модернизации необходимо отказаться от стратегии развития, ориентированной на непрерывный рост потребления в условиях поляризации благосостояния населения, в пользу рациональных стандартов жизни для всего населения, сохранения и приумножения природных ресурсов. С этой целью целесообразно устранить двойные стандарты (официальная заработная плата и неофициальная, рыночная стоимость недвижимости и балансовая, управленческая прибыль и балансовая и т. д.);

- формирование разветвленной рыночной инфраструктуры и институтов организованного аграрного рынка путем реализации общегосударственных программ развития инфраструктуры аграрного рынка и соответствующих региональных программ, создание и совершенствование элементов современной рыночной инфраструктуры (оптовых рынков, торговых домов, бирж, аукционов, ярмарок) для реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия, стимулирование

развития частных и частно-кооперативных предприятий в сфере агросервиса, переработки, сбыта продукции и маркетингового обслуживания личных крестьянских и фермерских хозяйств;

- преодоление ограниченности информации, необходимой для принятия решений властями по созданию адекватного современным требованиям рынка институциональной среды; несовершенство демократических институтов, вызванного бюрократией на всех уровнях управления; неспособность государства предусмотреть и эффективно контролировать последствия принятых им решений, устранить негативные последствия взаимодействия формальных и неформальных институтов [8];

- для аграрного рынка, как и для социально-экономической системы и общественно-политического устройства, необходимо создание системы подотчетности и прозрачности государственных служащих высшего ранга, которая отслеживала бы не только их доходы и расходы, но и членов их семей. Для того чтобы имидж Украины на мировой арене улучшился и ее ассоциировали с правовым государством, открытым для бизнеса и с цивилизованными нормами, необходимо, чтобы у наших чиновников были определенные правила чести, которые они не смогли бы нарушить, следует ввести механизмы, с помощью которых можно было бы устранить высокопоставленного чиновника от выполнения обязанностей на время расследования его неправомерных действий, а в случае доказательства факта нарушения – освободить от занимаемой должности [9].

Разграничение бизнеса и политики в сфере аграрного производства и обращения ограничило бы коррупционные схемы взаимодействия экономических субъектов, сориентировало реформы и ресурсный потенциал на использование конкурентных преимуществ.

Сложность и длительность согласования законодательства Украины с требованиями ЕС, разработка новых стандартов на сельскохозяйственную продукцию не означает отказа от продвижения в ЕС. На данный период для Украины перспективна аграрная политика, направленная на расширение внутреннего рынка продовольствия за счет поддержания спроса, обеспечения конкурентоспособности отрасли и решение социальных проблем в сельской местности путем соответствующего воздействия институциональ-

ной среды. Подтверждением необходимости расширения национального рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия может быть аналитическая оценка экономического кризиса 2008 года в Украине, осуществленная специалистами Национального института стратегических исследований. Экспортноориентированная модель экономического роста с преобладанием низкотехнологического экспорта оказалась весьма уязвимой в связи со всплеском мирового кризиса и внезапными изменениями конъюнктуры на мировых рынках, вызванных замедлением роста экономик стран – основных партнеров Украины, суммарная доля которых в ее внешнеторговом обороте превышает 50% [9, с. 8]. Отраслевой анализ показывает, что сектора экономики, ориентированные на внутренний рынок, оказались более устойчивыми к финансово-экономическому кризису. Так, в производстве пищевых продуктов, напитков и табачных изделий наблюдался умеренный спад (объемы производства сократились лишь на 0,9%) [10, с. 17-18]. Одновременно в январе-сентябре 2008 г. больше всего возросла инвестиционная привлекательность сельского хозяйства: в основной капитал было инвестировано на 56,2% больше, чем в предыдущем.

Таким образом, выяснение сущности и структуры институциональной среды аграрного рынка, определение характера влияния институтов на его развитие позволяет сделать следующие выводы:

1. В сфере сельскохозяйственного производства все еще сосредоточена значительная часть конкурентных преимуществ украинской экономики на внутреннем и мировом аграрном рынке. Главной задачей дальнейшего укрепления институциональной среды аграрного рынка является ориентация реформирования использования ресурсного потенциала на создание национального производства сельскохозяйственной продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.

2. Аграрный сектор Украины оказался в инвестиционной ловушке, что отрицательно сказывается на функционировании рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Сельскохозяйственное производство недостаточно диверсифицированное и поэтому восприимчиво к колебаниям конъюнктуры мировых рынков, характеризуется низким уровнем инновационной деятельности, эффективности использования ресурсов.

3. Необходимые условия для нормального и эффективного функционирования аграрного рынка обеспечивает институциональная среда, представленная совокупностью институтов, оказывающих «давление» на формирование экономического поведения, стимулов и ограничений взаимодействия субъектов. Низкая эффективность деятельности институтов находит свое проявление в несформированности аграрного рынка, незавершенности преобразований в аграрной сфере, требует вмешательства государства в процессы функционирования и развития аграрного рынка.

4. Прослеживается потребность поддерживать баланс между влиянием государства и рыночных механизмов, создавая условия для полноценного функционирования институциональной среды аграрного рынка. Умеренно регулируемый аграрный рынок позволяет достичь высокой эффективности благодаря квалифицированному менеджменту, гарантировать со стороны государства социальный минимум, оптимизировать распре-

деление ресурсов между отраслями, активизировать инициативу аграрных производителей.

5. Введение в действие институтов путем создания соответствующей законодательной базы должно учитывать состояние и тенденции развития существующей институциональной среды. Заимствование успешно реализуемых в развитых странах может выявить неконкурентность институциональной среды.

6. Динамика и структура спроса на сельскохозяйственную продукцию зависит от действий правительства по повышению благосостояния всего населения, а не отдельных его групп.

7. Особую актуальность приобретает оценка функциональности всех институтов в институциональной среде аграрного рынка с постепенной заменой неэффективных институтов современными, отвечающими требованиям социально-экономического развития, обеспечивающими прогрессивное продвижение.

Список литературы

1. Башмачникова Е. В., Абрамова Л. А. Исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности // В мире научных открытий. – 2011. – № 10. – С. 810.
2. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку : монографія. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.
3. Пасхавер Б. И. Ценообразование в финансовой системе продовольственного рынка // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 29-33.
4. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / П. Т. Саблук, В. Я. Мель-сель-Веселяк, М. Я. Дем'яненко та ін.] // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 3-20.
5. Human Development Report [Електронний ресурс] / Halid Malik. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_summary_RU.pdf.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : пер. с англ. А. Н. Нестеренко / под ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начало», 1997. – 180 с.
7. Заяць В. М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: монографія. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.
8. Зосименко Т. І. Проблеми організації інституціональних змін в національній економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.uaPortal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_43/11.htm.
9. Кругляк В. Є. Вплив глобалізації на економічний розвиток України / В. Є. Кругляк, Є. В. Савельєв // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 57.
10. Економічна криза в Україні: витоки, ризики, перспективи. – К. : НІСД, 2009. – 52 с.

A. M. Prilutsky*

**Prilutsky Anatoly, applicant*

of Kiev National University of Taras Shevchenko, Kiev, Ukraine

Valerii <val_osetski@ukr.net

**INSTITUTIONAL ENVIRONMENT
AND ITS ROLE IN THE AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT**

Keywords: agricultural market, government regulation, institutional environment, institutions, market infrastructure.

The article analyzes the institutional opinions on the agricultural market, associated with the formation of new types of ownership and management, as well as market infrastructure. The author explains the role of the institutional environment as a mechanism of influence on the structure of agricultural production, and defines the forms and methods of state regulation of agricultural market.

© Прилуцкий А. М., 2013

МИКРОУРОВЕНЬ

Инвестиции и инновации

УДК .001.7; .002.2

П. П. Мещеряков***Мещеряков Петр Павлович, кандидат экономических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**kaf_eiu@tolgas.ru***ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ
НА ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОИЗВОДСТВО**

Ключевые слова: инновации, инновационные разработки, внедрение инноваций в производство, факторы и условия, влияющие на внедрение, «резервы» и «узкие места» в процессе внедрения инноваций.

Рассмотрены вопросы научной классификации факторов и условий, влияющих на время и масштаб внедрения инновационных разработок в производство, «узкие места» и «резервы», возникающие в процессе внедрения инноваций, основные направления ускорения внедрения.

Эффективность управления процессом внедрения инновационных разработок в производство зависит от степени изучения факторов и условий, влияющих на время и масштабы внедрения. Знание факторов и условий позволяет выявить резервы по сокращению процесса внедрения, выработать комплекс мероприятий по их реализации. В экономической литературе при рассмотрении вопросов управления процессом внедрения инновационных разработок в производство имеются различные точки зрения авторов на состав и классификацию факторов и условий, влияющих на этот процесс. Причем многие авторы при рассмотрении этих факторов относят к ним отдельные мероприятия и направления путей совершенствования механизма управления процессом внедрения. Некоторые экономисты отождествляют понятия факторов и условий, т. е. под условиями понимают совокупность факторов, а последние, по их мнению, разлагаются на условия.

Классификационные группировки факторов и условий, влияющих на ускорение процесса внедрения инновационных разработок в производство, пока еще недостаточно четко теоретически обоснованы, что отражается на выработке практических рекомендаций по совершенствованию механизма управления этим процессом. Одни экономисты делают упор на организационные мероприятия, способствующие ускорению внедрения разработок в производство, другие – на экономические, за счет совершенствования сис-

тем финансирования, ценообразования, стимулирования. Для изучения процесса внедрения инновационных разработок в производство с позиций комплексного, системного подхода, на наш взгляд, необходимо прежде всего уточнить понятийный аппарат: «факторов», «условий», «резервов», «путей» совершенствования системы управления этим процессом. В словаре русского языка содержание этих понятий трактуется следующим образом: фактор – это движущая сила, причина какого-либо процесса, явления. Резерв – это запас, откуда исчерпываются новые силы, ресурсы или скрытые, невыявленные возможности. Путь – это направление деятельности, развитие, образ действия. Условия, по нашему мнению, отражают обстоятельства, от которых зависят развитие факторов внутри рассматриваемой системы и определяются комплексом различных отношений, действующих по всем уровням и звеньям управления системы. Если факторы отражают содержание процесса рассматриваемого явления, количественное и качественное развитие элементов внутри системы, их соотношение, взаимосвязь и взаимозависимость, то условия определяют форму реализации законов, по которым развивается изучаемое явление, и выражаются комплексом установившихся отношений на исторически определенном отрезке времени.

Эти понятия тесно связаны друг с другом и взаимно обусловлены. Развитие факторов, выражающих качественное содержа-

ние процесса, влияет на интенсивность его осуществления и, в свою очередь, зависит от комплекса условий, в которых они функционируют для достижения цели развития своей системы. Несоответствие условий целям развития системы приводит к торможению развития факторов, несвоевременному достижению целей системы или вообще к их недостижению.

Требования комплексного системного подхода к формированию механизма процесса внедрения инновационных разработок в производство позволяет учесть, с одной стороны, совокупность всех факторов и условий различного характера, влияющих на процесс внедрения, а с другой – выделить из этой совокупности те факторы и условия, которые являются самыми существенными с точки зрения степени влияния их на рассматриваемый процесс. Это позволит оценить их через системы показателей, найти резервы и «узкие места» в процессе внедрения, а также разработать комплекс мероприятий по мобилизации первых и ликвидации последних для достижения его главной цели.

В трудах классиков-экономистов раскрыты и обоснованы основные принципиальные положения определения факторов, действующих в любом процессе трудовой деятельности людей. Факторы определяют прежде всего состав элементов производства и способ их технологического и организованного взаимодействия в том или ином процессе. Производительность общественного труда в значительной степени зависит от прогрессивности применяемой технологии и организационного взаимодействия элементов производства.

Факторы, влияющие на процесс внедрения, мы классифицируем по составу элементов производительных сил и способу их технологического и организационного взаимодействия в процессе внедрения. По этому признаку факторы разделены на пять укрупненных групп, каждая из которых отражает состояние и использование в процессе внедрения: 1) средств труда; 2) предметов труда; 3) совокупного живого труда; 4) способов технологического взаимодействия элементов производства в процессе; 5) способов организационного взаимодействия совокупного живого труда в процессе.

Действие факторов в процессе внедрения происходит в определенных условиях, которые, в свою очередь, выражают комплекс

сы различных отношений, закрепленных на определенном уровне развития производительных сил в конкретных системах, регулирующих отношения участников процесса внедрения по уровням и звеньям управления, через согласование их интересов на достижение главной цели рассматриваемого процесса. Согласованность разработчиков, изготовителей и потребителей новых изделий, а также организаций, обеспечивающих процесс внедрения необходимыми материалами, трудовыми и финансовыми ресурсами, регламентируется определенными нормативными документами различного характера (экономические, правовые и др.), действующими неизменно в течение определенного периода времени, которые могут соответствовать или не соответствовать целям и требованиям процесса внедрения. По нашему мнению, условия, влияющие на ускорение процесса внедрения инновационных разработок в производство, в зависимости от их содержания можно разделить на шесть групп, каждая из которых состоит из комплекса подсистем:

1. Политические.
2. Экономические.
3. Организационные.
4. Социальные.
5. Управленческие.
6. Экологические.

По уровням управления и масштабам действия факторы и условия группируются на: народнохозяйственные, региональные, отраслевые, внутрипроизводственные.

Факторы процесса внедрения, действующие в определенных рассматриваемых системах условий, более динамичны, интенсивно изменяющиеся под воздействием научно-технического прогресса. Условия как комплекс систем различных отношений по уровням и звеньям управления, влияющих на процесс внедрения, более консервативны к изменениям. Поэтому во взаимодействии комплексов факторов и условий в процессе внедрения образуются либо «узкие места», сдерживающие интенсификацию процесса, либо «резервы», когда условия благоприятствуют интенсивному развитию факторов. Устранение «узких мест» или мобилизация «резервов» осуществляется разработкой и практической реализацией мероприятий, которые направлены на совершенствование либо факторов, либо условий или на одновременное совершенствование тех и других.

Целью разрабатываемых и реализуемых мероприятий является приведение в соответствие друг другу факторов и условий для достижения главной цели рассматриваемого процесса. Следует также отметить, что если факторы измеряются через систему качественных, количественных, структурных показателей, их характеризующих, то условия выразить через систему показателей (особенно количественных) весьма затруднительно.

Во взаимодействии факторов и условий, влияющих на процесс внедрения разработок в производство, существует диалектическая взаимосвязь:

- одной стороны, количественное и качественное развитие факторов под влиянием научно-технического прогресса (особенно в условиях НТР) вызывает необходимость периодического совершенствования системы условий, способствующих ускоренной реализации потенциальных возможностей разработок, а следовательно и совершенствованию форм и методов управления процессом внедрения;

- с другой – изменение условий оказывает влияние на развитие факторов и степень воздействия их на процесс внедрения, сдерживая или ускоряя его.

Системы экономических, организационных, управленческих условий, обеспечивающих процесс внедрения, не всегда в достаточной мере способствуют целям и интересам разработчиков, изготовителей и потребителей новой техники. Совершенствование условий и развитие факторов, влияющих на длительность и масштабы процесса внедрения разработок в производство, должно проводиться комплексно, т. к. сосредоточение внимания на какую-то одну группу факторов или условий и недооценка других приводит к выработке мероприятий по их совершенствованию, которые не дают полную отдачу, так как их положительные действия нейтрализуются отрицательными действиями других факторов или несоответствием комплекса других условий.

Главным фактором, влияющим на процесс внедрения инновационных разработок в производство, является совокупный живой труд, обеспечивающий этот процесс в пространстве и по времени. В него входят различные категории работников, осуществляющие как непосредственное выполнение комплекса работ по внедрению, так и функциональное и линейное руководство по управ-

лению этим процессом по уровням управления. От степени обеспеченности процесса внедрения совокупным живым трудом, уровня его подготовки в решающей мере зависят сокращение сроков и затрат на внедрение, качество обработки конструктивно-технологической документации и опытных образцов, сроки комплексной подготовки технической, организационной и социальной баз предприятий-изготовителей и потребителей новых изделий, их качество и т. д.

С ускорением научно-технического прогресса, углублением общественного разделения труда все более усиливаются процессы интеграции совокупного живого труда в процессе внедрения, а само внедрение разработок в производство становится все более самостоятельной сферой деятельности в управлении научно-техническим прогрессом.

Необходимо отметить, что, как и во всяком другом процессе, в процессе внедрения должен быть оптимальным количественный и качественный состав и соотношения работников отдельных специальностей и категорий, разработанный на основе научно обоснованных нормативов, с учетом сложности внедряемых разработок, масштабов внедрения, объемов работ по внедрению.

Важнейшим фактором, от которого зависят цвремя, масштабы и экономичность проесса внедрения, является совокупность средств труда, его обеспечивающих, к которым относятся состав технической базы как опытного производства, которыми располагают организации, занимающиеся практическим внедрением, так и предприятий-изготовителей новой продукции. От прогрессивности технической базы, наличия резервных производственных мощностей, на которых бы отрабатывалась технология по изготовлению новой продукции, оптимального соотношения между опытным производством и мощностями предприятий-изготовителей, а также от степени обеспеченности предприятий оборудованием, оснасткой, инструментом, приспособлениями и другими техническими средствами, качественного их состава в значительной мере зависят эффективность внедрения и качество продукции, подлежащей выпуску.

В разработках, предлагаемых к внедрению в производство научно-исследовательскими организациями, все больше проявляется принцип их диалектической преемст-

венности. Он заключается в том, что наряду с новыми техническими принципами действия основных узлов и деталей в новой разработке при ее конструировании применяются старые, уже доказавшие на практике свою экономичность, технологичность и эффективность в эксплуатации технические решения. Реализация этого принципа на практике проявляется в повышении уровня стандартизации, унификации как элементов и узлов новых разработок, так и в типизации технологических процессов, нормализации, унификации средств и предметов труда, необходимых для изготовления.

Исследования показали, что в отечественных отраслях промышленности уровень стандартизации и унификации оборудования, оснастки, инструмента невысок, что отрицательно сказывается как на затратах, так и на продолжительности времени этапа внедрения.

К совокупным предметам труда, обеспечивающим процесс внедрения, относятся как материалы и комплектующие изделия, из которых изготавливается продукция, так и информация, обслуживающая процесс внедрения. Как показывает практика, на поиск, обработку, размножение и обеспечение необходимой информацией процесса внедрения разработок в производство затрачивается до 80% затрат времени, связанного с технической подготовкой производства.

Большие потери в народном хозяйстве страны происходят от неполной и недостаточно оперативной распространенности информации: о новых разработках, о масшта-

бах, объемах и сферах возможного применения разработок, о передовых методах и формах внедрения их в производство, об эффективности реализуемых рацпредложений, улучшающих качественные характеристики новой продукции, технологии ее изготовления и обслуживания в сфере эксплуатации. Массовая разработка такой информации и широкое ее распространение ускорили бы процесс внедрения, намного бы снизили себестоимость новой продукции, устранили бы дублирование работ в научно-исследовательских и проектно-конструкторских организациях.

Сократить продолжительность процесса внедрения разработок в производство возможно за счет рациональной организации работ по внедрению путем: совместного участия разработчиков-изготовителей и потребителей в решении задач, требующих совместного решения; параллельного метода выполнения работ по внедрению; упрощения методики испытания образцов и их партий (не всегда оправданных, особенно для модернизированных разработок); исключения излишних согласований в процессе внедрения и осуществления ряда других организационных мероприятий. Для разработки и осуществления мероприятий по совершенствованию механизма управления процессом внедрения, с учетом взаимодействия многообразных факторов и условий, необходимо комплексно проанализировать их действие и внедрение по уровням и звеньям управления.

Список литературы

1. Бовин А. А. Управление инновациями в организациях : учеб. пособие / А. А. Бовин, Л. Е. Черединова, В. А. Якимович. – М. : Омега-Л, 2006. – 415 с.
2. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. – М. : КноРус, 2005. – 544 с.
3. Клейнер Г. Системная парадигма и экономическая политика // Общественные науки и современность. – 2007. – № 2. – С. 144.
4. Меньшов В. П., Воронов Н. А. Организационные аспекты реализации инновационных процессов на машиностроительных предприятиях // Вестник ННГУ. Серия «Экономика и финансы». – Вып. 2 (6). – 2004. – 572 с.
5. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учебник / Л. С. Барютин и др. – 2-е изд., пер. и доп. – М. : Экономика, 2004.

P. P. Mescheryakov*

**Mescheryakov Petr, PhD in Economics, Associate Professor
of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eiu@tolgas.ru*

**FACTORS AND CONDITIONS, INFLUENCING THE INTRODUCTION
OF INNOVATIONS IN PRODUCTION**

Keywords: innovations, innovative developments, introduction of innovations in production, factors and conditions, influencing the introduction, «reserves» and «bottlenecks» in the process of introducing innovations.

The article studies the problems of scientific classification of factors and conditions, influencing the terms and scale of introducing innovations in production, as well as «bottlenecks» and «reserves», arising in the process of introduction, and the main directions of introducing innovations.

© Мещеряков П. П., 2013

Предприятия

УДК 336.221.22

В. В. Акашева*

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

И. Г. Ельмеева*

**Ельмеева Ирина Геннадьевна, студентка
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева, г. Саранск
irinaelmeeva@yandex.ru*

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ

Ключевые слова: налоги и налогообложение, бюджетные учреждения, казенные учреждения, автономные учреждения, НДС, налог на прибыль, налог на имущество, упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог.

Рассмотрены особенности налогообложения государственных (муниципальных) учреждений. Представлен анализ основных налогов, уплачиваемых государственными (муниципальными) учреждениями в условиях реформирования бюджетной системы. Выявлены основные различия в налогообложении бюджетных, автономных и казенных учреждений.

В современный период государственные (муниципальные) учреждения являются полноправными субъектами налогового права. Новые формы и правовой статус бюджетных учреждений были введены Федеральным законом от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Согласно этому закону к уже существующим двум типам государственных и муниципальных учреждений (бюджетное и автономное) добавился еще один – казенное учреждение.

На основании принятых законов можно выделить объединяющий признак для всех

типов государственных (муниципальных) учреждений. Этим признаком является то, что их учредителями могут быть только Российская Федерация, субъект Российской Федерации, а также муниципальное образование. Основным плановым документом для бюджетных и автономных учреждений выступает план финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения, казенные же учреждения составляют смету.

Дадим характеристику всех трех типов государственных (муниципальных) учреждений. Сравнительный анализ приведем в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ казенных, автономных и бюджетных учреждений

Сравнительные критерии	Казенное учреждение	Автономное учреждение	Бюджетное учреждение
Создание учреждения	Новые федеральные казенные учреждения создаются на основании решения Правительства РФ	Новые федеральные автономные учреждения создаются на основании решения Правительства РФ	Новые федеральные бюджетные учреждения создаются на основании решения Правительства РФ
Ликвидация, реорганизация учреждения	Реорганизация или ликвидация осуществляется по решению профильного министерства	Исходя из решения учредителя – согласно порядку, установленному ГК РФ	В настоящее время существуют предложения об упрощении процедуры путем передачи полномочий по федеральным бюджетным учреждениям от Правительства профильным министерствам

Продолжение табл. 1

Сравнительные критерии	Казенное учреждение	Автономное учреждение	Бюджетное учреждение
Субсидиарная ответственность государства	Существует	Отсутствует	Предлагается отменить
Распоряжение имуществом	Не имеет права распоряжаться каким-либо имуществом	Имеет право распоряжаться имуществом, кроме: 1) недвижимого имущества, которое закреплено за собственником; 2) особо ценного движимого имущества, которое закреплено за собственником	Имеет право распоряжаться имуществом, кроме: 1) недвижимого имущества, которое закреплено за собственником; 2) особо ценного движимого имущества, которое закреплено за собственником
Органы управления	Руководитель. Могут создаваться различные органы самоуправления, совещательные органы	Наблюдательный совет. Руководитель. Также могут создаваться иные органы, к примеру ученый совет	Руководитель, а также различные органы самоуправления
Ответственность по своим обязательствам	Ответственность в пределах лимитов бюджетных обязательств	Ответственность по всему имуществу, кроме: 1) недвижимого имущества, которое закреплено за собственником; 2) особо ценного движимого имущества, которое закреплено за собственником	Ответственность по всему имуществу, кроме: 1) недвижимого имущества, которое закреплено за собственником; 2) особо ценного движимого имущества, которое закреплено за собственником
Финансовое обеспечение	Средства от приносящей доход деятельности зачисляются в бюджет. Финансовое обеспечение производится на основе сметы	Средства от приносящей доход деятельности поступают в самостоятельное распоряжение. Финансовое обеспечение в виде субсидии на основе задания учредителя, бюджетные инвестиции	Средства от приносящей доход деятельности поступают в самостоятельное распоряжение. Финансовое обеспечение производится в виде субсидии на основе задания учредителя, бюджетных инвестиций, а также субсидий на иные цели
Заемные средства	Не могут привлекать заемные средства	Могут	Могут, но с ограничениями

С каждым годом налоговое законодательство совершенствуется, в него вносятся различные корректировки и изменения. Новый статус государственных (муниципальных) учреждений предполагает уточнение порядка их налогообложения по основным видам налогов. Проанализируем те из них, которые представляют особенный интерес для государственных учреждений. Для наглядности представим это в табл. 2.

Прежде всего как некоммерческая организация государственное (муниципальное) учреждение независимо от его правового статуса признается плательщиком налога на добавленную стоимость. Согласно п. 1 ст. 146 Налогового кодекса объектом обложения НДС признаются операции по реализации товаров

(работ, услуг) на территории Российской Федерации независимо от источника финансирования. Вместе с тем Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 239-ФЗ в ст. 146 НК РФ введена поправка, в соответствии с которой не признается объектом обложения НДС выполнение работ (оказание услуг) казенными учреждениями, а также бюджетными и автономными учреждениями в рамках государственного (муниципального) задания, источником финансового обеспечения которого является субсидия из соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации [1].

С 1 января 2012 года на основании пп. 4.1 п. 2 ст. 146 НК РФ из-под налогообложения выводятся работы, выполняемые такими

налогоплательщиками, как казенные учреждения. Но стоит сказать, что пользоваться данным положением могут также бюджетные и автономные учреждения, которые вы-

полняют работы в рамках государственного задания, оплачиваемые за счет соответствующего бюджета [5].

Таблица 2

**Сравнительный анализ налогового положения автономных, казенных
и бюджетных учреждений**

Налоги	Казенное учреждение	Автономное учреждение	Бюджетное учреждение
Налог на прибыль	Так как у казенных учреждений отсутствует налогооблагаемая база, налог на прибыль они не уплачивают	Уплачивают, но в налогооблагаемую базу не включаются субсидии	Уплачивают, но в налогооблагаемую базу не включаются субсидии
Земельный налог, налог на имущество	За счет доведенных им лимитов бюджетных обязательств казенные учреждения уплачивают данные налоги	Уплачивают данные налоги, но расходы по уплате налога на особо ценное движимое и недвижимое имущество включаются в сумму субсидии	Уплачивают данные налоги, но расходы по уплате налога на особо ценное движимое и недвижимое имущество включаются в сумму субсидии
НДС от оказания платных услуг	Уплачивают, но учитывая льготы, установленные Налоговым кодексом Российской Федерации (ст. 149)	Уплачивают, но учитывая льготы, установленные Налоговым кодексом Российской Федерации (ст. 149)	Уплачивают, но учитывая льготы, установленные Налоговым кодексом Российской Федерации (ст. 149)
НДС от аренды	Так как платит арендатор – налоговый агент, казенные учреждения НДС от аренды не уплачивают	Уплачивают	Уплачивают
Упрощенная система налогообложения	Не имеют права применять УСН	Имеют право применять УСН, однако не имеют права применять единый сельскохозяйственный налог	Не имеют права применять УСН
Госпошлина за наименование «Россия»	Не уплачивают	Должны уплачивать при регистрации учредительных документов	Должны уплачивать при регистрации учредительных документов

Следующей особенностью является то, что государственные учреждения могут осуществлять приносящую доход деятельность сверх установленного государственного задания. В таком случае плата налога на добавленную стоимость осуществляется в общеустановленном порядке. Если государственные учреждения оказывают платные услуги сверх установленного государственного задания, то при определении налоговой базы следует учитывать перечень работ, услуг и операций по реализации отдельных товаров, которые освобождены от налогообложения. В частности, от налогообложения освобождены реализация определенных медицинских товаров, медицинские услуги, услуги по содержанию детей в дошкольных учреждениях, услуги по сохранению, комплектованию и использованию архивов, услуги

в сфере образования. То есть указанная норма Налогового кодекса освобождает от уплаты налога субъекты, оказывающие услуги, выполняющие работы, а также реализующие отдельные товары в социальной сфере, в которой осуществляют свою деятельность бюджетные учреждения [4].

Что же касается доходов государственных (муниципальных) учреждений, которые были получены в результате распоряжения имуществом, принадлежащим им на праве оперативного управления, то здесь необходимо учитывать следующее. Закон № 83-ФЗ предусматривает для учреждений возможность распоряжения недвижимым и особо ценным движимым имуществом, но только с согласия учредителя. Учреждение, используя данное право, может, например, сдать в аренду имущество и получать от этой дея-

тельности арендные платежи. Тогда у государственного (муниципального) учреждения образуется доход, облагаемый НДС. При этом обязанность уплаты налога возлагается только на бюджетные и автономные учреждения.

Если казенные учреждения предоставляют на территории Российской Федерации в аренду федеральное имущество, имущество субъекта РФ или муниципальное имущество, налог на добавленную стоимость должен уплатить арендатор. В этом случае налоговый агент (арендатор государственного (муниципального) имущества) рассчитывает налоговую базу отдельно по каждому арендованному объекту имущества, которая определяется как сумма арендной платы с учетом налога. Арендатор должен исчислить и уплатить в бюджет соответствующую сумму налога [1].

Таким образом, при исчислении налога на прибыль бюджетных и автономных учреждений следует иметь в виду, что финансовое обеспечение их деятельности в рамках выполнения государственного (муниципального) задания осуществляется путем предоставления субсидий из соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Указанные доходы имеют целевой характер и предусмотрены на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими в соответствии с государственным (муниципальным) заданием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ). Согласно Налоговому кодексу РФ средства целевого финансирования, полученные в виде субсидий, предоставляемых бюджетным и автономным учреждениям, не учитываются при определении налоговой базы. При этом учреждения обязаны вести раздельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования.

Вместе с тем, как отмечалось выше, доходы бюджетных и автономных учреждений могут формироваться не только за счет средств целевого финансирования. Данные учреждения могут также оказывать услуги для граждан и юридических лиц за плату. В этом случае исчисление и уплата налога на прибыль осуществляется в соответствии с общими требованиями гл. 25 НК РФ. При этом суммы произведенных расходов и доходы, полученные от приносящей доход деятельности, включаются в расчет налоговой базы. А с суммы, образовавшейся в итоге разницы между доходами и расходами, бюджет-

ные и автономные учреждения и уплачивают налог на прибыль.

В результате деятельности казенного учреждения налогооблагаемая база по налогу на прибыль не возникает, следовательно, у такого учреждения обязанность по уплате налога на прибыль отсутствует. Несмотря на то что казенные учреждения могут осуществлять деятельность, приносящую доход, все полученные средства от такой деятельности перечисляются в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации. Кроме того, при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций не учитываются доходы, полученные в виде лимитов бюджетных обязательств (бюджетных ассигнований) в рамках целевого финансирования, доведенных до казенных учреждений в установленном порядке. Также в целях налогообложения прибыли не учитываются доходы в виде средств, полученных от оказания казенными учреждениями государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ), а также от исполнения ими иных государственных (муниципальных) функций, и расходы казенных учреждений, связанные с исполнением государственных (муниципальных) функций, в том числе с оказанием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ).

Особенностью в отношении уплаты налога на имущество организаций и земельного налога является то, что автономные, бюджетные и казенные учреждения фактически уплачивают эти налоги не из собственных денежных средств. Плательщиком в данном случае выступают государство – Российская Федерация, ее субъекты, а также муниципальные образования, которые создают государственные (муниципальные) учреждения.

В соответствии с Федеральными законами «О некоммерческих организациях» и «Об автономных учреждениях» финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания осуществляется с учетом расходов на уплату налогов, в качестве объекта налогообложения по которым признается соответствующее имущество, в том числе земельные участки [2]. Таким образом, для бюджетных и автономных учреждений расходы на уплату налога на имущество, а также расходы на уплату земельного налога включаются в сумму субсидии. А казенное учреждение уплачивает указан-

ные налоги за счет лимитов бюджетных обязательств, доведенных ему на эти цели.

Однако зачастую большинство учреждений не обладают каким-либо имуществом в собственности или на условиях ограниченного вещного права. В связи с этим получается, что данные учреждения фактически освобождены от уплаты налога на имущество и земельного налога, поскольку государство, рассчитывая и выделяя им субсидии (лимиты бюджетных обязательств) на выполнение государственного задания, изначально закладывает в эту сумму расходы по уплате данных налогов. Следовательно, посредством государственных (муниципальных) учреждений государство само уплачивает налог на имущество и земельный налог [6].

Также необходимо отметить разницу в применении специальных налоговых режимов государственными (муниципальными) учреждениями. Так, казенные и бюджетные учреждения не вправе применять упрощенную систему налогообложения, а также единый сельскохозяйственный налог. При этом для автономных учреждений возможность применения упрощенной системы налогообложения сохраняется. Однако по-прежнему автономные учреждения не вправе приме-

нять систему налогообложения в виде единого сельхозналога [3].

Подводя итог, необходимо отметить, что реформирование в бюджетной сфере естественным образом повлияло на налогообложение государственных (муниципальных) учреждений. Отличительной особенностью бюджетных учреждений нового типа является то, что они обладают как расширенным объемом прав, так и расширенным объемом обязанностей. Эти организации уплачивают все основные налоги, предусмотренные Налоговым кодексом Российской Федерации. Налогообложение автономных учреждений незначительно отличается от бюджетных, однако особенностью здесь является право на применение упрощенной системы налогообложения. Говоря о казенных учреждениях, следует отметить, что они не уплачивают налог на прибыль ввиду отсутствия налогооблагаемой базы. Также в отличие от бюджетных и автономных учреждений казенные освобождаются от уплаты госпошлины. Поэтому государственным (муниципальным) учреждениям в своей деятельности необходимо строго соблюдать требования принятых федеральных законов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
2. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» : в ред. от 02.07.2013 г. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
3. Федеральный закон от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» : в ред. от 03.12.2012 г. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
4. Климов А. В. Новые формы и статус бюджетных учреждений. [Электронный ресурс] // <http://www.buhgalteria.ru> – URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n44033> (Дата обращения 15.09.2013).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 : от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ. – Режим доступа: [Консультант плюс]. – Загл. с экрана.
6. Васильева Л. А. Особенности налогообложения. [Электронный ресурс] // <http://bujet.ru/> – URL: <http://bujet.ru/article/181716.php> (Дата обращения 23.10.2013).

V. V. Akasheva*

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

I. G. Elmeeva*

**Elmeeva Irina, student of Mordovia State University of N. P. Ogarev, Saransk
irinaelmeeva@yandex.ru*

FEATURES OF TAXATION OF STATE (MUNICIPAL) INSTITUTIONS

Keywords: taxes and taxation, budget institutions, public institutions, autonomous institutions, VAT, income tax, property tax, simplified system of taxation, agricultural tax.

The article considers the features of taxation of state (municipal) institutions. The authors provide the analysis of the main taxes paid by state (municipal) institutions, taking into account the reforms of the budget system. The research features the basic differences in taxation of budget, autonomous and public institutions.

© Акашева В. В., Ельмеева И. Г., 2013

УДК 339

С. Е. Губанова*

**Губанова Светлана Евгеньевна, специалист по информационной безопасности*

ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти

svet@vaz.ru

ОСОБЕННОСТИ ГАРМОНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ключевые слова: промышленная политика, торговая политика, гармонизация, дилерская сеть как фактор гармонизации.

На примере крупного промышленного предприятия ОАО «АВТОВАЗ» разобраны особенности гармонизации промышленной и торговой политики. Подробно рассмотрен такой фактор гармонизации, как дилерская сеть предприятия. Выявлены основные проблемы, касающиеся дилерской сети, и предложены методы решения этих проблем.

Актуальность раскрытия вопросов гармонизации деятельности в сфере промышленных предприятий подтверждается проводимой в стране политикой становления национальной инновационной системы. В январе 2013 г. была утверждена Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» с подпрограммой «Автомобильная промышленность». В ней указано на важность развития промышленного потенциала, создание системных долгосрочных стимулов для повышения конкурентоспособности российских промышленных компаний на внутреннем и мировом рынке. Подчеркнуто, что выведение промышленного сектора на современный технологический, экономический и управленческий уровень – это определяющая для нашей страны задача в настоящий период [1].

Приоритеты государственной политики в настоящее время направлены на развитие реального сектора как основы стабильности, независимости и роста национальной экономики. Поэтому интересно и познавательно исследовать факторы возможной гармонизации производственных отношений и развитие конвергентных процессов, сопровождающих расширенное воспроизводство на примере функционирования крупного промышленного предприятия и существующих в нем организационных и финансово-экономических механизмов, принципов и методов гармонизации промышленной и торговой политики [2].

ОАО «АВТОВАЗ» – это особенное, знаковое предприятие для нашего государства –

по своим размерам, объему производства, истории, связям с самыми различными отраслями и субъектами хозяйства, количеству занятых на нем и связанных с ним работников. В настоящее время оно развивается и ищет новые формы адаптации своей деятельности к условиям рыночной среды, занимаясь в том числе и вопросами гармонизации торговой и промышленной политик предприятия.

Для начала определимся, что мы понимаем под основными дефинициями – политика, промышленная политика, торговая политика, экономическая безопасность. Итак, политика – это общее руководство, общие принципы, которые не определяют конкретные решения и методы, но дают направление, ориентиры движения, декларируют цели, на которые и направлена политика. Здесь главное слово – цель, долговременная и перспективная. Промышленная политика сужает это понятие на цели эффективного производства, а торговая – на цели максимального сбыта.

Промышленная и торговая политики предприятия существенно отличаются, более того, они зачастую направлены противоположно. Например, в отношении ассортимента продукции можно сказать, что расширение ассортимента работает на торговую политику – широкий продуктовый ряд позволяет охватить большее число потребителей с разными запросами и возможностями, но одновременно создает проблемы производству, так как гораздо проще и дешевле создавать одинаковые продукты в течение долгого времени. На примере АВТОВАЗа это легко проиллюстрировать: постановка новой

модели на конвейер требует колоссальных средств, времени и усилий. В решение нововведенческих производственных процессов включены технологии, материалы, НИОКР, финансы, прочие ресурсы, а также поставщики комплектующих, разного рода специалисты – инженеры, конструкторы, дизайнеры. Возникают риски, поскольку необходимо интегрировать огромный пласт задач и определить круг профессионалов, занятых решением этих задач. Приходится сосредотачиваться на обновлении модельного ряда, тогда как отработанные и надежные старые модели никаких сверхусилий не требуют и дают хорошую прибыль. Правда, только на то время, когда они успешно продаются, а это время, к сожалению, конечно. Поэтому даже в самые тяжелые свои времена, когда из-за нехватки средств останавливали конвейер, задерживали выплату зарплат и налогов, предприятие влезало в долги, но сохраняло и финансировало разработку новых перспективных моделей и решений. Руководство, да и весь персонал завода понимали: это жизненно необходимо. Нужно грамотно сочетать интересы производства и интересы сбыта, то есть как раз промышленную и торговую политики предприятия. Это и есть суть гармонизации – согласование различных аспектов деятельности организации таким образом, чтобы при этом достигалась главная цель – долгосрочное, успешное, эффективное функционирование компании как сложно устроенного организма, связанного массой нитей с другими субъектами хозяйствования и находящегося в переменчивой, нестабильной среде.

Этот аспект, в свою очередь, стыкуется с понятием экономической безопасности, если рассматривать экономическую безопасность как устойчивость в жизнедеятельности и развитии, возможность отстаивать свои интересы и добиваться решения поставленных задач, невзирая на изменчивость, непрогнозируемость и даже агрессивность внешней среды.

В идеале гармонизация процессов должна давать эффект синергии, когда общий положительный результат превышает сумму результатов каждого из процессов. Это очень сложный механизм, подразумевающий тонкую, филигранную настройку элементов системы, так чтобы они функционировали наилучшим образом. Причем даже самую удачную конструкцию такой взаимозависимой

системы нельзя остановить, «законсервировать». Гармонизация хороша и успешна, когда она – непрерывный процесс, в соответствии с циклом Деминга – планируем, выполняем, проверяем, корректируем. Эта работа должна быть постоянной и системной – отслеживать как внешнюю среду, так и внутренние ресурсы и слабые места, адаптироваться, динамично подстраиваясь под меняющиеся условия. Причем важно не просто реагировать, плестись за событиями, а стараться прогнозировать их, применять проактивный подход – только так можно опередить конкурентов.

Итак, какие же методы гармонизации промышленной и торговой политики мы видим в отношении крупного промышленного предприятия – ОАО «АВТОВАЗ»? По сути дела, предприятие должно производить такую продукцию и в таком количестве, чтобы эта продукция гарантированно находила сбыт.

В настоящее время на задачу гармонизации направлены следующие методы:

- повышение качества выпускаемых автомобилей в сочетании с доступной ценой;
- расширение ассортимента моделей, комплектаций, цветов;
- рекламно-имиджевая поддержка продукции;
- продуманная дилерская сеть – поставка автомобилей туда, где потребитель готов их покупать;
- развитие сервисной сети, обеспечивающей техническое обслуживание автомобилей в течение всего срока их жизни;
- получение обратной связи, забота об удовлетворенности покупателя.

Каждый из этих методов – это фактически отдельная большая задача, состоящая из многих подзадач.

Например, повышение качества автомобиля зависит от многих факторов – качества комплектующих и материалов, применяемых технологий, стандартов, технической оснащенности компании, уровня компетенции специалистов и многого другого.

Расширение ассортимента, разработка новых моделей – это самый сложный комплекс творческих, научно-технических, технологических процессов, опирающихся на маркетинговые исследования и лучший мировой опыт.

Все прочие представленные методы также можно развернуть и рассмотреть подробнее, но в данной статье особый упор будет

сделан на развитие дилерской (она же и сервисная) сети как важнейшем механизме гармонизации промышленной и торговой политики ОАО «АВТОВАЗ».

Дилерская сеть – это растущая, динамично развивающаяся структура, состоящая из 435 точек и охватывающая 218 населенных пунктов [3].

Сервисно-сбытовая сеть АВТОВАЗа существует с самого начала работы завода, но в условиях административно-командной системы вопросы сбыта не были первостепенными. В те времена безраздельно доминировало производство. Успешное функционирование предприятия характеризовалось тем, сколько автомобилей произведено. Сегодня ситуация качественно изменилась. В условиях, когда предложение продукции настолько велико и разнообразно, что спрос за ним не поспевает, гораздо важнее не сколько автомобилей «произведено», а сколько «продано». Сегодня рынок насыщен и перенасыщен, и никакой хозяйствующий субъект в условиях рыночной экономики не может себе позволить игнорировать вопросы сбыта. Никто уже, как раньше, не поедет в Москву или в Тольятти за новым автомобилем. Сегодня надо доставить машину туда, где потребителю удобно будет ее приобрести. И уже недостаточно просто продать товар – надо обеспечить достойный сервис, техническое обслуживание, многочисленные дополнительные функции – автострахование, автокредитование и многое другое.

Широкая дилерская сеть не только решает проблему доставки продукции до потребителя, но и создает целый комплекс новых проблем, связанный с самим функционированием дилерских пунктов как посредников, агентов завода в различных регионах нашей страны и за рубежом.

Как бы ни были серьезны эти проблемы, оказалось, что заводу выгодно заниматься их решением и формировать собственную цивилизованную, разветвленную структуру дилерских центров. Выгодно не только потому, что они продают и обслуживают машины ОАО «АВТОВАЗ», а еще и потому, что на них можно возложить те необходимые сегодня функции, без которых в настоящее время не обходится ни один мировой автопроизводитель. Рассмотрим их более подробно.

Концепция, которая превалирует в настоящее время в мировом автопроме, – «сервис как стратегия» [4]. Это означает, что ос-

новной доход компания получает вовсе не за счет продаж новых автомобилей, а за счет сервиса, связанного с автомобилями. Это как раз те функции, которые могут взять на себя дилеры – сервисное обслуживание, ремонт, продажа и установка запчастей, радиоаппаратуры, сигнализации. Это дополнительные финансовые услуги, например кредитование, страхование, услуга trade in, утилизация и т. д. В условиях жесткой рыночной конкуренции, когда отпускные цены на машины приходится сдерживать, надо уметь зарабатывать на сопутствующих услугах.

Кроме того, дилеры продвигают на своих территориях сам бренд LADA, изучают и стимулируют спрос, проводят рекламные и PR-акции, напрямую взаимодействуют с клиентом и по факту представляют ОАО «АВТОВАЗ» в своем регионе. В «Политике ОАО «АВТОВАЗ» сказано: «Сервисно-сбытовая сеть – лицо компании во взаимоотношениях с нашими клиентами. Качество предоставляемых услуг при продажах и послепродажном обслуживании автомобилей является одним из важнейших факторов удовлетворенности потребителей и восприятия ими бренда LADA» [5].

Это ясно показывает, насколько важна для предприятия его сбытовая сеть. И поэтому есть смысл внимательнее рассмотреть трудности и препятствия в работе дилеров и попробовать найти пути их разрешения. Приведенный анализ показывает, что проблемы дилерской сети решаемы, и они решаются. И если этот важнейший фактор гармонизации промышленной и торговой политики ОАО «АВТОВАЗ» – его дилерская сеть – будет развиваться должным образом, предприятие может уверенно смотреть в завтрашний день.

В табл. 1 коротко изложены основные проблемы, сформулированы требования к их решению и предложены решения этих проблем. Для каждой из выявленных проблем существуют своя методика решения и свои подходы. Автором выявлены критерии оценки достижения целей заявленных решений, но в рамках данной статьи они не рассматриваются.

Актуальность и практическая значимость раскрываемых в статье вопросов полностью находится в русле ключевых документов, определяющих политику государства в сфере развития промышленного потенциала. В первую очередь это указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной госу-

дарственной экономической политике», где как раз ставится задача достижения техно-

логического лидерства российской экономики [6].

Таблица 1

Основные проблемы дилерской сети ОАО «АВТОВАЗ»

Проблема	Требование	Решение
Несоответствие получаемых автомобилей реальным потребностям	Поставка автомобилей в нужном количестве и нужного ассортимента	Разработана система заказов, в соответствии с которой дилер заказывает и получает машины
Недостаточная мотивация за качество работы и выполнение плана	Дилерская премия должна зависеть от качества и результатов работы дилера	Разработана программа «Оптимизация управления сервисно-сбытовой сетью», в соответствии с которой премия напрямую зависит от выполнения плана, выполнения стандартов и от удовлетворенности потребителей
Проблема удаленных коммуникаций с ОАО «АВТОВАЗ»	Коммуникации по защищенному каналу HTTPS через web-доступ посредством сети Интернет с использованием электронной подписи	Специалистами завода разработаны корпоративные информационные системы, ориентированные на web-доступ; развернут собственный удостоверяющий центр для выдачи сертификатов электронной подписи
Недостаточная платежеспособность населения	Кредитование населения	Запущены программы автокредитования, как государственная, так и корпоративная
Малый горизонт планирования	Увеличить срок дилерских договоров	С 2013 года ОАО «АВТОВАЗ» перешел с одно- на трехлетние договора с дилерами
«Серые дилеры»	Обеспечить охваченную территорию официальным дилером	Создание нового либо реорганизация старого дилерского центра на данной территории
Все большее число людей предпочитают совершать покупки через Интернет	Онлайн-заказ автомобилей через сайт завода	На сайте lada.ru запущен сервис онлайн-заказа автомобилей
Квалификация персонала для растущего круга задач недостаточна	Обучение всем аспектам деятельности	В Тольятти организованы курсы подготовки персонала дилерской сети, причем требование обучения сотрудников является обязательным для официальных дилеров АВТОВАЗа

Руководство ОАО «АВТОВАЗ» также должно ставить перед собой цели гармонизации торговой и промышленной политик и планомерно, целенаправленно их достигать.

Использование описанных в статье механизмов и методов, безусловно, ускорит это продвижение.

Список литературы

1. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [Электронный ресурс]. – Источник: http://www.minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/gosudarstvennaya_programma.pdf
2. Глухова Л. В. Развитие конвергентных процессов в агентских институциональных формах / Л. В. Глухова, А. Д. Немцев // Вестник Саратовского гос. социально-экономического ун-та. – 2011. – № 4. – С. 68-71
3. Годовой отчет открытого акционерного общества «АВТОВАЗ» за 2012 год [Электронный ресурс]. – Источник: <http://www.lada.ru/files/reports/2012rus.pdf>
4. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 338 с.
5. Политика ОАО «АВТОВАЗ» [Электронный ресурс]. – Источник: <http://www.avtovaz.ru/index.php?id=201>
6. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [Электронный ресурс]. – Источник: <http://www.kremlin.ru/news/15232>

S. E. Gubanova*

**Gubanova Svetlana, specialist in information security*

JSC «AVTOVAZ», Togliatti

svet@vaz.ru

**FEATURES OF HARMONIZING THE INDUSTRIAL AND TRADE POLICY
OF THE COMPANY, CONSIDERING THE ECONOMIC SECURITY**

Keywords: industrial policy, trade policy, harmonization, dealer network as harmonization factor.

The article studies peculiarities of harmonization of industrial and trade policies by the example of a large industrial company «AvtoVAZ». Dealer network of the enterprise is considered as a factor of harmonization. The author has defined the main problems related to the dealer network, and proposed certain methods to address these issues.

© Губанова С. Е., 2013

УДК 338.486.2

А. Р. Давыдович*

**Давыдович Анна Рудольфовна, кандидат экономических наук, доцент
Сочинский государственный университет, г. Сочи
davyanna@yandex.ru*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОТРАСЛЕВОГО СТАТУСА ПРЕДПРИЯТИЙ СОЦИАЛЬНОГО ПИТАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: предприятие социального питания, система управления, отраслевой статус, классификатор видов экономической деятельности, подкласс вида экономической деятельности.

Рассмотрена технология определения отраслевого статуса предприятий социального питания в современной системе управления. Приведены официальные статистические данные, характеризующие развитие отдельных отраслей народного хозяйства, распределение приватизированных предприятий по отраслям экономики, количество приватизированных предприятий (объектов) общественного питания в РФ до 2000 г. Проведен анализ определения отраслевого статуса предприятий питания в различных классификаторах. Предложена новая группировка в общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД), где социальное питание имеет статус отдельного подкласса вида экономической деятельности, характеризующегося затратами на производство, процессом производства и выпуском продукции (оказание услуг).

Вопрос определения отраслевого статуса предприятий социального питания в экономике страны является важным не только в теоретическом, но и в методическом аспекте, поскольку от этого зависят вопросы развития отдельных видов экономической деятельности, регулируемых государственными органами управления.

Если мы обратимся к отечественной государственной статистике, то увидим, что независимо от ситуации в развитии страны до 2000 г. отражение структуры отраслей экономики оставалось неизменным. Учет предприятий (организаций, учреждений) в условиях централизованной плановой экономики велся на основе Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ), утвержденного в 1976 г. Документ был разработан для обеспечения статистического контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов в соответствии с их ведомственной и отраслевой принадлежностью. Единицей систематизации Общесоюзного классификатора являлось предприятие (учреждение), имеющее самостоятельный баланс. В зависимости от типа изготавливаемого продукта (оказываемой услуги) каждое предприятие относилось к какой-либо одной отрасли народного хозяйства.

Вплоть до 1995 г. в статистическом делении все отрасли народного хозяйства были разбиты на сферы материального и нематериального производства. Для практических целей в статистическом учете были определены собирательные отрасли. Они представляли собой определенный набор группировок из основной части классификатора, включенных в состав различных отраслей народного хозяйства, например бытовое обслуживание, культурное и информационное обслуживание населения.

Структуру отраслевого деления предприятий общественного питания в централизованной экономике определяли три основных фактора: место отрасли в статистическом учете; виды услуг, которые предоставляли предприятия общественного питания населению, и категории населения, которые обслуживались предприятиями общественного питания. Например, в классификаторе отраслей народного хозяйства к отрасли «Общественное питание» (71300) относились: фабрики-кухни, фабрики-заготовочные, рестораны, кафе, чайные, буфеты, закусочные, кафетерии, чайханы, а также самостоятельные предприятия общественного питания всех типов.

Таким образом, на основании Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (одобрен Госстандартом РФ

15.02.2000 г.) общественное питание попадало в сферу материального производства в соответствии с выполняемыми основными функциями производства.

В период преобразований российской экономики вопрос о месте общественного питания в системе народного хозяйства вообще не рассматривался, а принятая классификация считалась общепризнанной. Вместе с тем такие экономисты, как Л. Н. Гордиец, В. И. Игонина [1], В. Э. Козак [5], выделяли из трех основных функций, которые выполняло общественное питание, в качестве основных: организацию потребления пищи и проведение досуга. Ученые аргументировали это тем, что в отрасли затраты труда на выполнение вышеуказанных функций преобладают над затратами труда по изготовлению готовой продукции. Таким образом, данное утверждение вступало в определенное противоречие с существующим положением статистического учета, т. к. отрасль относилась к сфере материального производства, а не наоборот.

С 2000 г. вопрос причисления общественного питания к сфере услуг стал активно обсуждаться не только среди ученых, но и специалистов отрасли. Это было связано с тем, что в результате разделения труда часть функций по производству пищевой и кулинарной продукции стала выполнять пищевая промышленность (например, производство полуфабрикатов, кулинарной продукции и т. д.), т. е. произошло постепенное перераспределение всех видов ресурсов, необходимых для выполнения главной функции общественного питания – производства продукции. В результате на приоритетное место переместилась функция по реализации готовой продукции.

В этот же период становится актуальным и выполнение еще одной функции общественного питания – организации досуга и развлечений. И уже не только на практике, но и в научной литературе функция предоставления услуг стала признаваться доминирующей [2]. И как следствие, общественное питание стало относиться к сфере обслуживания (услуг).

Хочется отметить, что к отраслям сферы обслуживания (услуг), в том числе и к общественному питанию, до 1990 г. органы государственной власти и управления относились как к вспомогательным и считали их скорее затратными, чем производительными. Такое отношение привело к тому, что трудовые, финансовые, материальные и другие виды ресурсов распределялись в эту сферу деятельности по остаточному принципу, а именно: труд работников общественного питания был низкооплачиваемым, вопросы предоставления социальных благ (организация отдыха, улучшение условий труда, выделение квартир) на государственном уровне вообще не рассматривались.

Деятельность предприятий, связанная с производством готовой продукции и питанием населения в целом, считалась второстепенной, не созидательной, более того, связанной с постоянными нарушениями действующего законодательства. Характерно, что именно такое отношение к отрасли явилось ключевым обстоятельством формирования именно на предприятиях общественного питания ростков предпринимательской деятельности в России. Предприятия общественного питания стали локомотивами кооперативного движения в стране, а затем и приватизационных процессов (табл. 1).

Таблица 1

Распределение приватизированных предприятий по отраслям экономики, % к итогу [3]

Отрасли	Годы					
	1992	1993	1994	1995	1998	2000
Всего,	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
промышленности	28,1	26,9	20,6	17,3	13,3	10,8
сельского хозяйства	1,7	3,0	1,9	2,2	1,6	2,3
строительства	9,2	11,0	9,3	10,2	6,8	4,9
транспорта	3,2	3,8	1,9	2,1	0,8	0,8
торговли	34,6	28,8	32,1	29,1	27,3	22,6
общественного питания	6,9	5,4	5,8	4,4	4,7	3,3
другие отрасли	16,3	21,1	28,4	34,7	45,5	55,3

В 1992 г. началась приватизация предприятий общественного питания, которая к 1993 г. достигла своего максимума. В 1998 г. более 80% предприятий общественного питания уже находились в частной собственности [6]. Хочется отметить, что в Краснодарском крае г. Сочи стал лидером приватиза-

ции в этом плане: к 1993 г. 77% розничного товарооборота, в состав которого входило и общественное питание, приходилось на долю частного сектора [3]. К 2000 г. произошло замедление темпов приватизации, это видно и по абсолютным показателям количества приватизированных предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Приватизация предприятий (объектов) общественного питания в РФ [6]

Вид объекта по отрасли	Годы			
	1993	1995	1998	2000
Число приватизированных предприятий (объектов) – всего	23986	5081	709	156
Розничная торговля	13159	3060	445	12
Общественное питание	2850	590	70	19
Оптовая торговля	661	202	37	3
Бытовое обслуживание населения	7316	1229	157	21

Возвращаясь к вопросу об определении отраслевого статуса предприятий социального питания в статистическом учете и для понимания направлений развития экономики России в начале XX в., рассмотрим теорию секторальной структуры экономики, авторами которой стали Колин Кларк [8] и Алан Дж. Б. Фишер¹.

В своем первоначальном виде теория секторальной структуры экономики и существующие на тот момент классификации выделяли следующие сектора экономики, различающиеся по виду производимой продукции. Первый сектор объединял отрасли добывающей промышленности и сельского хозяйства, следующий – обрабатывающие производства и строительство. И наконец, третий охватывал виды экономической деятельности, относящиеся к сектору обслуживания и услуг (розничная, оптовая торговля и т. д.).

Дальнейшее развитие рассматриваемой теории сопровождалось дроблением существующих секторов экономики на более мелкие. В результате появилось еще два новых сектора. В качестве примера приведем классификацию, представленную В. Л. Иноземцевым [7]. К четвертому сектору он относил торговлю, финансовые услуги, страхование и операции с недвижимостью. К пятому – научные исследования, здравоохранение, образование, индустрию отдыха и сферу государственного управления.

В соответствии с классификацией В. Л. Иноземцева общественное питание можно отнести к третьему сектору, т. е. сек-

тору, который занят обслуживанием и оказанием услуг. Вместе с тем услуги предприятий социального питания ориентированы в основном на удовлетворение базовых потребностей потребителя, поэтому их следует относить к секторам социальной сферы, которые выступают непосредственными проводниками программ социальной политики государства.

Однако разделение экономики на выше-рассмотренные сектора дает слишком обобщенные оценки основным видам экономической деятельности, что ограничивает возможности практического использования этой классификации, а это является слабой стороной исследуемой теории. Таким образом, среди ученых, занимающихся проблемами отраслевого деления экономики РФ, пока еще не сформировался единый подход по исследуемой проблеме.

В условиях рыночной экономики все более очевидным становился тот факт, что все выше-рассмотренные классификации не могут достоверно реально отражать существующую инфраструктуру страны, они затрудняют международные сравнения статистических данных, поскольку в развитых странах экономическая статистика осуществляется в соответствии с классификацией по видам экономической деятельности различных хозяйствующих субъектов.

В целях реализации государственных статистических задач Федеральная служба государственной статистики РФ начала проводить работу по изменению сложившейся ситуации. С 2003 г. в России осуществляется переход от отраслевой классификации к единому общероссийскому классификатору видов экономической деятельности, структура

¹ Fisher A.G.B. The Clash of Progress and Security. London, 1935.

и содержание которого приближены к стандартам Европейского союза [10].

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности принят вместо Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства и создан на основе официальной русскоязычной версии Статистической классификации видов экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе [9].

Классификатор видов экономической деятельности отличается от Общесоюзного классификатора не только объектами деления, но и перечнем, структурой составных элементов. Если в последнем представлена совокупность предприятий, производящих однородную продукцию, то в классификаторе видов экономической деятельности объектом систематизирования являются виды экономической деятельности хозяйствующих субъектов вне зависимости от отраслевой принадлежности.

В соответствии с международными стандартами в классификаторе видов экономической деятельности субъекты хозяйственной деятельности распределяются на добывающие, обрабатывающие и предоставляющие услуги, при этом форма собственности, организационно-правовая и ведомственная подчиненность хозяйствующих субъектов значения не имеет.

Следует заметить, что общественное питание в данном классификаторе как отдельный вид деятельности не выделяется, оно объединено в единый раздел с ресторанами и гостиницами (раздел Н), что существенно затрудняет экономический анализ развития общественного, в т. ч. социального, питания и достоверный статистический учет.

Признавая в определенной части совпадение функций этих видов услуг, автор не

согласен с подобным подходом к определению вида деятельности в целом и социального питания в частности. Предприятия социального питания не должны входить в состав раздела Н. Потому что, во-первых, согласно классификатору предприятия общественного питания, в том числе и социального, входят в группу предприятий сферы материального производства, а гостиницы, также включенные в этот раздел, относятся к нематериальному производству. Такое положение объясняется тем, что в действующей классификации вид деятельности «Туризм», куда относятся гостиницы и рестораны, не имеет четкого производственного и социально-экономического статуса.

Во-вторых, согласно ГОСТ Р 50762–2007 «Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания» характерным признаком ресторана как предприятия общественного питания сферы услуг является широкий ассортимент блюд сложного приготовления, повышенный уровень обслуживания в сочетании с организацией отдыха. Вместе с тем у предприятий социального питания номенклатура предоставляемых потребителям услуг, ассортимент реализуемой кулинарной продукции и формы обслуживания не соответствуют вышеуказанному типу предприятия общественного питания (ресторану). Следовательно, объединять в одну группу гостиницы и рестораны и другие предприятия общественного питания неправильно и нецелесообразно. Поэтому в предложенной автором классификации социальное питание включено в раздел О «Предоставление социальных услуг» и является его отдельным подклассом (рис. 1).

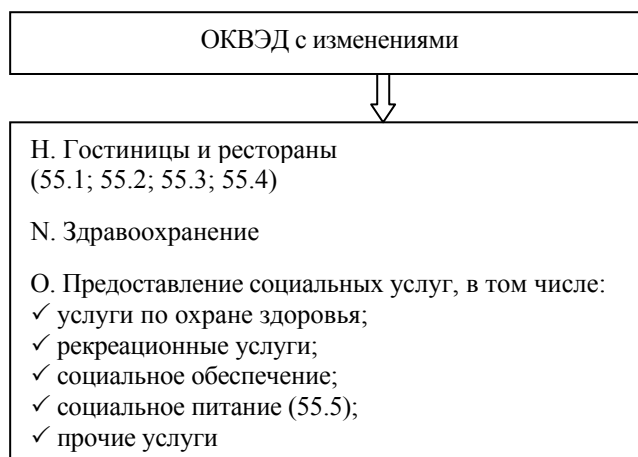


Рис. 1. ОКВЭД с изменениями

Таким образом, социальное питание имеет статус отдельного подкласса вида экономической деятельности, характеризующего-

ся затратами на производство, процессом производства и выпуском продукции (оказание услуг).

Список литературы

1. Гордиец Л. Н. Анализ и планирование показателей в общественном питании : учеб. пособие / Л. Н. Гордиец, В. И. Игонина. – Мытищи : ЦУМК Центросоюза РФ, 2001. – 249 с.
2. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания. – Мн. : ООО ФУАинформ, 2003. – 288 с.
3. Краснодарский край 1937–2007 : стат. сб. / Краснодарстат. – Краснодар, 2007. – 414 с.
4. Отрасли народного хозяйства: Общесоюзный классификатор отраслей народного хозяйства. – М. : Госстандарт РФ, 2000. – 81 с.
5. Козак В. Э. Производительный и непроизводительный труд. – К. : Наукова думка, 1996. – 165 с.
6. Российский статистический ежегодник : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2001. – 297 с.
7. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : учеб. пособие. – М. : Лого, 2000. – 231 с.
8. Clark C. The Conditions of Economic Progress. 3rd ed. Macmillan Press, 1957.
9. www.ec.europa.eu
10. www.gks.ru

A. R. Davidovich*

**Davidovich Anna, PhD in Economics, Associate Professor
of Sochi State University, Sochi
davyanna@yandex.ru*

METHODOLOGICAL BASIS OF DEFINING THE STATUS OF SOCIAL CATERING COMPANIES IN MODERN MANAGEMENT SYSTEM

Keywords: social catering company, management system, industry status, Classification of Economic Activities, subclass of economic activity.

The article deals with determining the status of social catering companies in modern management system. The research features the official statistics, characterizing the development of certain sectors of the economy, the distribution of private enterprises by sectors, the number of privatized catering companies in the Russian Federation by the year 2000. The industry status of catering companies was determined according to different classifiers. The author suggests the introduction of a new group in the National Classification of Economic Activities, where social catering has the status of a separate subclass of economic activity, characterized by production cost, production process and the products (services).

© Давыдович А. Р., 2013

УДК 657

И. А. Соколова*

**Соколова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
sokolovairina.tlt@mail.ru*

Н. А. Прохорова*

**Прохорова Наталья Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
prohona@megabox.ru*

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ СУЩНОСТИ НАЛОГОВОГО РИСКА

Ключевые слова: налоговый риск, налоговые правоотношения, налоговые платежи.

Рассматриваются сущность и виды налогового риска, его основные характеристики.

Любой вид бизнеса в современных условиях хозяйствования связан с неопределенностью, опасностью, конкуренцией, риском. Природа риска обусловлена неоднозначностью будущих событий. Риск всегда содержит элемент неопределенности, что может отразиться на результатах деятельности хозяйствующего субъекта или при осуществлении какой-либо сделки, проекта как позитивно, так и негативно. Поэтому риск должен быть обязательно выявлен, просчитан и сведен до приемлемого уровня. Это относится и к налоговым последствиям принимаемых управленческих решений, которые должны быть обоснованы и проанализированы. Рассмотрим основные аспекты, связанные с сущностью и условиями возникновения налогового риска, методы снижения потенциальных потерь в случае возникновения данного вида риска.

Под налоговым риском следует понимать вероятность наступления для субъектов налоговых правоотношений нежелательных финансовых и иных потерь, связанных с неблагоприятными изменениями налогового законодательства в процессе осуществления деятельности или в результате выявленных налоговых ошибок (случайных или систематических), допущенных при расчетах налоговых платежей. Налоговый риск относится к группе финансовых рисков, поскольку может быть оценен в денежном выражении и является важной составляющей финансовых отношений.

Понятие «налоговый риск» будет различным для налогоплательщиков, налоговых объектов и других субъектов налоговых правоотношений – для каждого из них формы проявления будут различными. Например,

для государства в лице налоговых органов налоговый риск будет заключаться в уменьшении размера поступающих налогов, являющихся основным источником формирования доходной части бюджета. Для организаций налоговый риск может проявляться в виде налоговых последствий в форме доначисления налогов и сборов, начисления штрафов и пеней в результате негативных отклонений от запланированного варианта действий для данного субъекта.

Среди основных характеристик налогового риска необходимо выделить следующие:

- данный вид риска связан с неопределенностью экономической и правовой информации;
- налоговый риск является важной составляющей финансового риска и распространяется на всех участников налоговых правоотношений;
- с одной стороны, налоговый риск входит в группу внешних рисков (при воздействии внешних факторов), с другой – может являться внутренним риском (при воздействии внутренних факторов);
- налоговый риск имеет чаще всего негативный характер для всех участников налоговых правоотношений и проявляется для каждого участника данных правоотношений по-разному;
- налоговый риск является локальным риском;
- в отечественной практике налоговый риск сопровождает деятельность всех без исключения хозяйствующих субъектов и достаточно значителен вследствие агрессивной налоговой политики государства и принятого в нашей стране отрицательного отношения к добросовестному налогоплательщику.

Налоговый риск включает в себя:

- вероятность дополнительных выплат в бюджет в результате повышения налоговых ставок и изменения налогового законодательства;
- вероятность роста задолженности перед бюджетом;
- вероятность снижения налоговых преимуществ (досрочная отмена налоговых льгот);
- вероятность возникновения потерь в результате допущенных налоговых ошибок (нарушение правил исчисления и порядка уплаты налогов);
- вероятность проведения внеплановых налоговых проверок (или риск налогового контроля);
- вероятность преследования за действия по минимизации налоговых платежей;
- правомерность применения права на налоговый вычет соответствующих сумм НДС.

Таким образом, рассматривая сущность понятия «налоговый риск», следует учитывать двойственный характер его влияния, проявляющийся в различных формах как для налогоплательщиков, так и для всех субъектов налоговых правоотношений, определяемых в соответствии с Налоговым кодексом РФ. То есть наряду с негативными последствиями данный вид риска может в отдельных случаях способствовать повышению эффективности расходования финансовых ресурсов организации. Негативные последствия наступления налогового риска могут проявляться в форме таких нежелательных последствий, как: начисление к уплате в бюджет дополнительных сумм налогов; уплата штрафов и пеней за выявленные налоговые правонарушения и за нарушение налогового законодательства.

Каждая группа рисков имеет свою природу и особенности, для каждой группы должны быть определены меры по управлению и минимизации. Для управления налоговым риском необходимо риск идентифицировать (классифицировать потенциальные риски и выявить влияющие на уровень риска наиболее значимые факторы), оценить величину риска и потенциальный размер последствий его проявления, затем определить приемлемые методы управления.

Налоговые риски можно классифицировать по различным признакам. Во-первых, по субъектам, подверженным налоговым рискам, выделяют налоговые риски: государст-

ва (в лице законодательных и исполнительных органов, участвующих в процессе налогообложения), налогоплательщиков (юридических и физических лиц), налоговых агентов, взаимозависимых лиц.

Во-вторых, по факторам, влияющим на налоговые риски, выделяют внешние и внутренние, систематические и несистематические риски. Для организации-налогоплательщика внешние риски могут быть обусловлены внезапными и частыми изменениями в налогообложении, внутренние – действиями самого хозяйствующего субъекта (например, допущенные непреднамеренные ошибки либо преднамеренное сокрытие налогоплательщиком части объектов налогообложения, уменьшение налоговых обязательств с помощью незаконных методов). Систематический риск возникает под воздействием значительного числа общих для всех хозяйствующих субъектов факторов. Несистематический риск связан с воздействием факторов, зависящих от деятельности самого хозяйствующего субъекта. Следует помнить, что по отношению к налоговым рискам такое деление можно считать несколько условным, поскольку отличить выявленное умышленное искажение информации от неверного толкования норм налогового права нередко бывает достаточно сложно.

По третьему классификационному признаку – объекту связи с другими видами рисков – налоговые риски могут быть связаны: с риском упущенной выгоды, риском потерь материальных и нематериальных ценностей, риском неплатежеспособности, инвестиционным и другими рисками.

По четвертому признаку – по виду последствий в случае наступления налогового риска – могут возникнуть, в свою очередь: риски налогового контроля, риски усиления налогового бремени, риски уголовного преследования налогового характера.

В-пятых, по признаку величины возможных потерь необходимо выделить: допустимые, критические и катастрофические по величине налоговые риски.

Для оценки возможных вариантов налоговых решений по уровню риска аналитическая работа должна быть организована с выделением определенных этапов.

На первом этапе необходимо определить условия сравнения: цели принимаемого налогового решения; временной интервал оценки; объем и требования к составу необ-

ходимой налоговой и неналоговой информации.

На втором этапе формируются показатели – критерии сравнения вариантов налоговых решений с учетом фактора риска. При этом необходимо помнить о принципах формирования критериев, к основным из которых относятся: принцип соответствия экономического содержания показателя целям оценки; принцип соответствия исходной информации установленным требованиям; принцип корректности формирования показателей и рекомендуемых значений.

На третьем этапе осуществляется расчет значений критерия по всем сравниваемым вариантам, их оценка и аналитическая интерпретация с целью принятия обоснованных управленческих решений.

При осуществлении анализа рисков проводится оценка результатов, которые будут получены в случае реализации данного управленческого решения. По отношению к налоговому риску это предполагает в первую очередь реализацию процедур налогового планирования, то есть проведение предварительных расчетов возможной экономии или перерасхода по налоговым обязательствам организации. При проведении оценки налогового риска применяется также сравнительный анализ: сравниваются фактические данные об имевших место в предыдущие отчетные периоды налоговых правонарушениях и суммах штрафных санкций организации. По результатам проведенного анализа формируется прогноз на предстоящий период.

Следует помнить, что полное преодоление методической проблемы оценки налоговых рисков возможно только в случае наличия в достаточном количестве статистической информации о видах налоговых ошибок и применяемых санкциях. В связи с отсутствием подобной информации наиболее приемлемым следует считать метод экспертных оценок

Организации при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности должны учитывать возможность проявления налогового риска и принимать меры по снижению его уровня. Учитывая значимость влияния налоговых рисков на оптимизацию методов хозяйствования, организациям необходимо предусмотреть адекватные меры по снижению уровня риска. К таким мерам относятся:

- определение эффективных процедур внутреннего контроля (в первую очередь речь идет о состоянии налогового учета и расчетов по налогам), разделение функциональных обязанностей между работниками для обеспечения невозможности злоумышленных действий;

- соблюдение технологии обработки бухгалтерских документов, связанных с налогообложением, способствующее уменьшению количества бухгалтерских ошибок и повышению качества налогового учета;

- разработка и внедрение в организации подсистемы налогового документооборота (включающей формы регистров по формированию величины налоговых обязательств и их исполнению) [3, с. 240];

- организация налогового планирования, которое предполагает целенаправленную деятельность по максимальному использованию действующего налогового законодательства в целях уменьшения налоговых платежей и штрафных санкций за их несвоевременную уплату (при этом необходимо помнить, что даже в странах с устоявшейся налоговой системой и совершенным законодательством границы между налоговым планированием и уклонением от налогов достаточно условны);

- мониторинг налогового и бухгалтерского законодательства, правильное определение налоговых параметров, систематическое выявление налоговых ошибок и правонарушений;

- уменьшение вероятности возникновения конфликтных ситуаций с налоговой службой;

- раскрытие информации о состоянии налоговых расчетов в пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- информирование и обучение сотрудников с целью эффективного первичного противодействия рискам, связанным с мошенничеством и нарушением профессиональной этики;

- ужесточение санкций и карательных мер со стороны государства за ненадлежащее ведение налогового учета (поскольку это один из резервов увеличения налоговых поступлений);

- диверсификация налогового риска с помощью увеличения видов деятельности, расширение территорий деятельности (с различными условиями налогообложения);

- проведение налогового анализа как элемента системы внутреннего налогового аудита (способствующего повышению налоговой дисциплины, минимизации налоговых рисков, оптимизации налогообложения и укреплению финансового благополучия организации);

- подача уточненной декларации в налоговый орган за периоды, в которые осуществлялась деятельность с высоким уровнем налогового риска;

- формирование налоговыми органами системы общедоступных критериев оценки риска налоговых правонарушений, которые используются для отбора при планировании проверок налогоплательщиков (у налогоплательщиков появляется возможность самостоятельно оценить собственные риски и внести исправления в налоговые расчеты, у контролирующих органов – выявить налоговые правонарушения на ранних стадиях налогового контроля);

- проведение детализированного анализа последствий принимаемых налоговых решений.

Перечисленные мероприятия при условии доступности и достаточности информа-

ции о вероятности наступления рисков ситуации позволят выстроить процесс управления налоговыми рисками применительно к конкретной ситуации.

Нами рассмотрены лишь основные виды налоговых рисков и представлены возможные меры по их минимизации. Налоговый риск особенно актуален в нашей стране в современных условиях хозяйствования вследствие постоянного изменения числа и видов налогов, их ставок, методов начисления. Частый пересмотр условий и норм налогообложения оказывает негативное воздействие на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций и на состояние экономики страны в целом, так как все перечисленное порождает неуверенность в завтрашнем дне, повышает уровень риска.

Таким образом, в отечественной практике все более значительным становится влияние налоговых рисков на результаты финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, и, следовательно, целенаправленная деятельность по уменьшению нежелательных последствий проявления данных рисков является одним из важнейших направлений управленческой деятельности.

Список литературы

1. Васин С. М. Управление рисками предприятия : учеб. пособие / С. М. Васин, В. С. Шутков. – М. : КноРус, 2010.
2. Сотникова Л. В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011.
3. Шевелев А. Е. Риски в бухгалтерском учете : учеб. пособие / А. Е. Шевелев, Е. В. Шевелева. – М. : КноРус, 2007.

I. A. Sokolova*

**Sokolova Irina, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
sokolovairina.tlt@mail.ru*

N. A. Prokhorova*

**Prokhorova Natalya, PhD in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
prona@megabox.ru*

DEFINITION OF TAX RISK

Keywords: tax risk, tax legal relations, tax payments.

The article considers the nature and types of tax risk, as well as its main characteristics.

© Соколова И. А., Прохорова Н. А., 2013

УДК 330(075.8)

К. Б. Герасимов*

**Герасимов Кирилл Борисович, кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С. П. Королева, г. Самара
270580@bk.ru*

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ТЕХНОЛОГИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: процесс, технология, метод, элемент менеджмента, задача.

Рассматривается выбор методов выполнения процедур и элементов менеджмента для решения функциональных задач управления. Знание и умение использовать методы выполнения процедур и элементы менеджмента позволяет на качественно новом уровне решать существующие и современные задачи управления.

Эффективность определения путей совершенствования управления зависит не только от выбора стратегии или концепции, но и от владения инструментами, реализующими выбранные стратегии и концепции. Однако значение того и другого неравноценно. В случае неверно выбранного пути реализации за авантюризм или волюнтаризм выбора инструментов реализации концепции иногда приходится платить самую высокую цену.

Под методом понимается совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения действительности, подчиненных решению конкретных функциональных задач управления (ФЗУ), или иначе – организация приемов и способов, обеспечивающих достижение поставленной цели. Таким образом, для решения любой ФЗУ необходимо знать комплекс методов выполнения процедур (МВП), способствующих ее решению.

Следовательно, основное внимание необходимо уделить выбору МВП, которые будут основными при разработке и развитии системы управления процессами (СУП) организации. Чем сложнее МВП, тем больше времени на его использование и тем выше должна быть квалификация специалистов. Поэтому должен быть выбран конкретный МВП, который соответствует уровню управленческой деятельности данной организации. В отдельных случаях могут быть выбраны сразу несколько МВП с указанием конкретных условий их применения.

Результаты исследования могут быть представлены различным образом: описатель-

ным, табличным или в ином виде. План поиска МВП возникает в ФЗУ лишь тогда, когда она сталкивается с неформализованной ситуацией, для которой нет заранее определенного набора действий, приводящих к достижению заданной цели.

Модель выбора и использования МВП ФЗУ представлена на рис. 1.

Под предметной областью здесь понимается область исследования или область, в которой выявлены проблемы организации и ее персонала. Согласно [1] существует несколько уровней использования МВП. На высшем уровне находятся методы управления и методы труда. Элементы низшего уровня представляют собой наименование отдельных групп конкретных МВП, являющихся модификациями или разновидностями наиболее общего из них.

Также большое значение имеет влияние определенной ФЗУ к тому или иному процессу (подпроцессу, виду менеджмента). Например, ФЗУ «Прогнозирование кредиторской задолженности» относится к предметной области – управление финансами.

Как правило, текущее решение ФЗУ в организации происходит с учетом постоянных регламентированных процедур, что характерно для стандартных действий. При выявлении нестандартных ФЗУ или каких-либо действий в условиях неопределенности рекомендуется обратиться к помощи специалистов по МВП. Специалисты в кратчайший срок смогут выявить новые МВП и определить их целесообразность для решения конкретной ФЗУ.

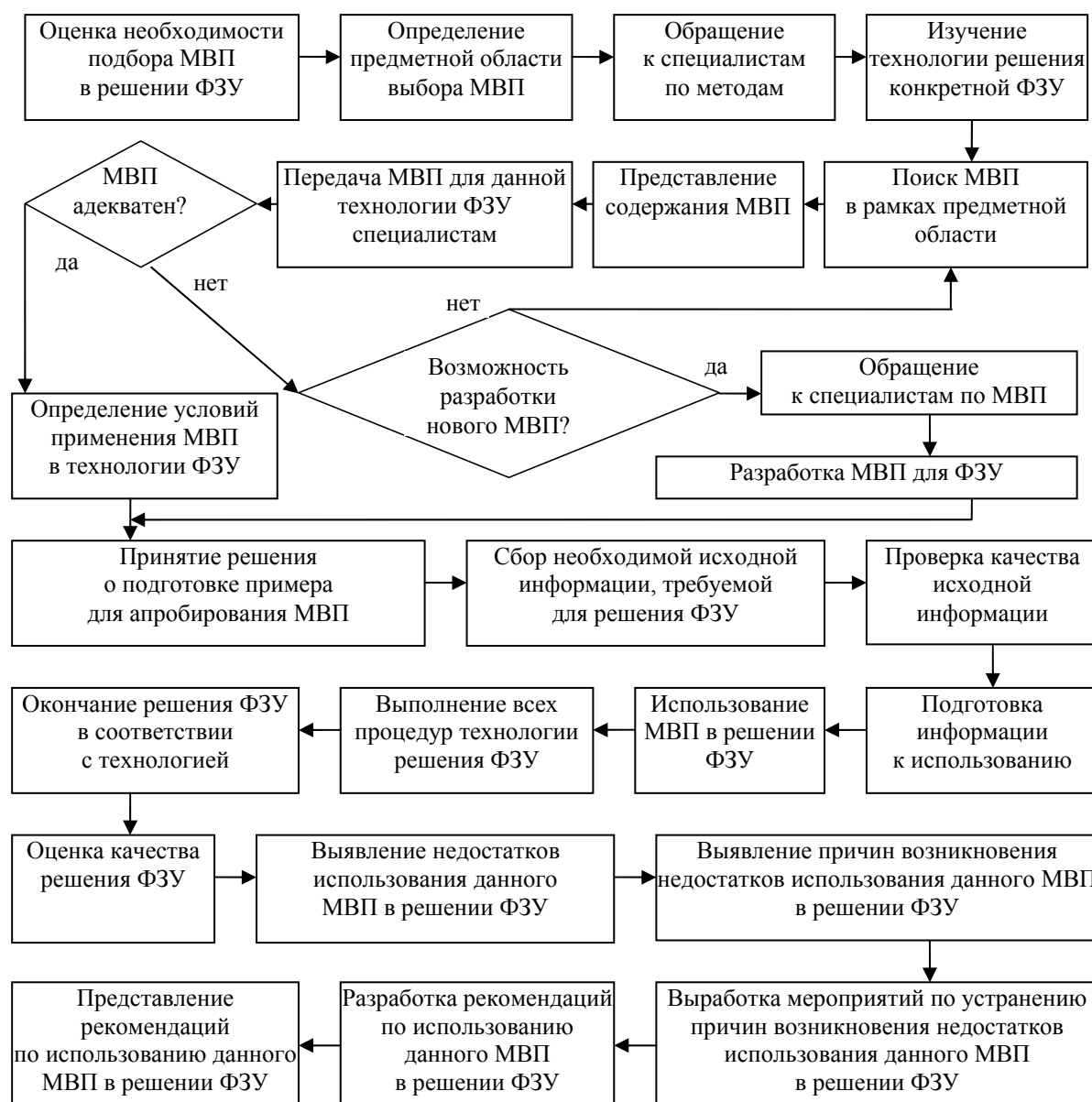


Рис. 1. Модель выбора и использования метода выполнения процедур ФЗУ

Для выбора конкретного МВП происходит изучение технологии решения ФЗУ. Модель показывает достаточно жесткую последовательность операций (процедур) без пропусков и дополнений и требует своевременной и достоверной информации.

Иногда некоторые ФЗУ решаются «на глазок», без использования каких-либо методик, т. е. на основе субъективного видения «результата». Следует отметить, что ФЗУ функций нормирования, прогнозирования, планирования, учета, анализа при наличии исходных данных могут быть выполнены за столом, причем за один присест.

ФЗУ функции организации имеют существенные различия, так как отличаются технические средства, ресурсы и технологии

операционной деятельности. Отличия могут быть также в задачах регулирования, контроля и координации, которые также тесно связаны с операционными процессами. Кроме того, при этом операции технологий могут иметь специфические названия, характерные для конкретной области. Наконец, в ФЗУ этих функций управления широко применяются технологии элементов менеджмента, чаще всего технологии различных видов коммуникаций.

При решении той или иной ФЗУ можно использовать несколько МВП, применяемых только для данной конкретной совокупности действий. Например, для функции прогнозирования среди множества возможных к использованию методов можно назвать как

один из наиболее предпочтительных методов морфологического анализа. Свои МВП при- сущи исследованиям процессов труда и затрат рабочего времени в системах управления.

Осуществление квалифицированного поиска МВП, как правило, под силу только методологу или специалисту по методам. Хотя в некоторых организациях возможно наличие специалиста, ранее занимавшегося теоретическими изысканиями в области методов (магистр, кандидат наук).

При представлении содержания МВП показывается описание, т. е. совокупность процедур действий. Содержание МВП должно в явной форме давать представление о его сути и применимости для решения данной ФЗУ. Приемлемость данного МВП в значительной степени определяется тем, для какого именно процесса он предназначен.

Передача МВП для данной технологии ФЗУ специалистам необходима для того, чтобы на более раннем этапе его применения выявить все недостатки и сложности применения. Специалисты по методам должны определить адекватность МВП предлагаемой ФЗУ.

Адекватность МВП – совпадение свойств (функций/параметров /характеристик и т. п.) данного метода и соответствующих свойств рассматриваемого объекта. Адекватностью называется совпадение МВП моделируемой системы в отношении цели его применения. В случае адекватности МВП необходимо определить условия его применения в технологии ФЗУ. В противном случае предлагается рассмотреть возможность самостоятельной разработки МВП или вновь обратиться к специалистам по методам [3].

Далее необходимо подготовить максимально полную информацию о предметной области МВП, круге проблем и ФЗУ, которые необходимо решить. Также здесь можно представить информацию о причинах неадекватности типовых известных методов, подвергшихся применению ранее. Специалисты по методам в заранее оговоренные сроки предоставляют информацию о новом МВП. Информация может быть представлена в текстовом или электронном варианте.

После выполнения всех процедур технологии решения функциональной задачи управления в организации появляется статистика о прошлых решениях ФЗУ, проблемных местах и возможных конечных результатах. Конечные результаты позволят судить о смысле использования комплекса МВП

или об одном МВП в решении конкретной ФЗУ.

Исходная информация требует тщательной проверки, иногда при участии консалтинговой организации. Так как технология решения ФЗУ может содержать несколько десятков процедур, то проверка может занять много времени.

В литературе в отношении любой информации существует противоречивое мнение. Одни ученые считают, что не существует абсолютно достоверной информации о любом объекте. Информация по мере движения от одного источника к другому искажается и может трактоваться по-разному. Или же заранее приукрашивается и скрывается в случае нежелания «выносить сор из избы».

Таким образом, проверка качества информации – трудоемкий процесс, требующий от исполнителей высокой квалификации, компетенции и независимости от руководства организации.

При подготовке информации к использованию информация структурируется, иногда представляется в табличной или графической форме с пояснениями. Как правило, информация о МВП при решении ФЗУ состоит из вводной части и некоторого резюме, в котором с достаточно высокой степенью достоверности должно быть обосновано использование именно данного метода.

Для использования МВП в решении ФЗУ предлагается применить ранее выбранный метод или группу методов. Для этого привлекаются несколько специалистов организации, постоянно (повседневно) решающих конкретную ФЗУ.

В каждой технологии решения ФЗУ разное количество процедур. Общим здесь является выполнение общих процедур, таких как подготовка, проведение, заключительные операции и мониторинг. Иногда операции технологии могут быть сгруппированы по другим признакам: по исполнителям, по этапам технологического процесса и т. д.

Использование выбранного МВП приводит к завершению решения задачи управления. Предполагается получить результаты, которые необходимо систематизировать (упорядочить) и представить в наиболее удобной форме для дальнейшего применения.

Применение нового МВП по-разному может повлиять на конечный результат, но может и повлиять на скорость выполнения задачи управления или на качество решения

данной задачи. Оценка качества решения задач управления предполагает определение масштабов отклонения полученных результатов, запланированным ранее. Качество решения определяет руководитель исполнителя решения ФЗУ [3].

В связи с тем, что МВП в ФЗУ применяется впервые, вполне возможно появление недостатков. Под недостатком здесь следует понимать затягивание времени решения ФЗУ, необходимость многократно проверять результаты, сильное расхождение полученных результатов с ожидаемыми. Все недостатки фиксируются по мере использования МВП на бумаге или на электронном носителе.

При выявлении причин возникновения недостатков использования данного МВП в решении ФЗУ важным моментом является компетентность специалистов, проводящих исследование недостатков.

Необходимо не допустить замалчивания причин возникновения недостатков или снижение роли причин недостатков для решения некоторых ФЗУ. Иногда целесообразно привлечь специалистов консалтинговой организации. Далее необходимо выработать мероприятия по устранению причин возникновения недостатков использования МВП в ФЗУ.

Разработка рекомендаций по использованию данного МВП решения ФЗУ представляет собой обобщение всех ранее осуществленных операций в удобной для пользователя форме, на бумаге или на компьютере. Представление рекомендаций по использованию МВП в ФЗУ происходит на совещании у руководителя организации в виде доклада о проделанной работе. Руководству организации необходимо дать оценку проделанной работе и закрепить в организационной культуре необходимые изменения.

После выбора МВП для решений всех ФЗУ в рамках СУП необходимо представить их распределение, которое может быть показано в табличной форме. Таким образом, МВП играют важную роль в ФЗУ для качества и эффективности их реализации в рамках СУП.

Значительное влияние на эффективность решения ФЗУ оказывает взаимодействие элементов менеджмента организации в рамках ее решения. Элементы менеджмента чаще всего используются не изолированно друг от друга, а в некотором сочетании. Модель выбора элемента менеджмента (ЭМ) для решения ФЗУ представлена на рис. 2.

Модель выбора ЭМ позволяет достаточно однозначно определить состав элементов менеджмента для реализации конкретной задачи управления.

Основная роль ЭМ – способствовать эффективному решению ФЗУ. Элементы менеджмента нужно расставить в нужном месте технологии решения ФЗУ. Ими не следует злоупотреблять, но без них в некоторых процедурах не обойтись, чтобы результаты решения ФЗУ были адекватными.

Применение элементов менеджмента позволяет выбирать один из нескольких вариантов, способствует разъяснению содержания работ или продвижению процесса решения. В основном это средства коммуникаций (деловая беседа, деловые переговоры и т. д.), власти, лидерства и др.

В результате выбора технологий элементов менеджмента строится матрица «ФЗУ – Элементы менеджмента».

Носителями элементов менеджмента являются люди – персонал организации, в основном управленческий. Используя различные элементы менеджмента, персонал либо постоянно решает закрепленные ФЗУ (управляемая подсистема), либо разрабатывает направления деятельности, т. е. конкретные совокупности ФЗУ в рамках СУП.

Знание сущности элементов менеджмента дополняет личностные характеристики менеджера, способствует рациональному поведению сотрудников организации, расширяет их потенциальные возможности. Причем это используется как для выполнения рутинных, так и операций творческого характера, что является, несомненно, уникальной способностью современного менеджмента организации и его носителей (управленцев).

Несмотря на то, что количество элементов менеджмента – 11, в «чистом» виде они применяются достаточно редко. Например, власть может быть экспертной, основанной на примере и т. д. Выполняя все операции представленного элемента технологии, в должностную инструкцию специалиста будут внесены необходимые корректировки об использовании элементов менеджмента при решении ФЗУ. Если для решения ФЗУ необходимо применить сочетание элементов менеджмента, то лучше всего представить очередность применения каждого элемента менеджмента. Это можно сделать экспертными методами.

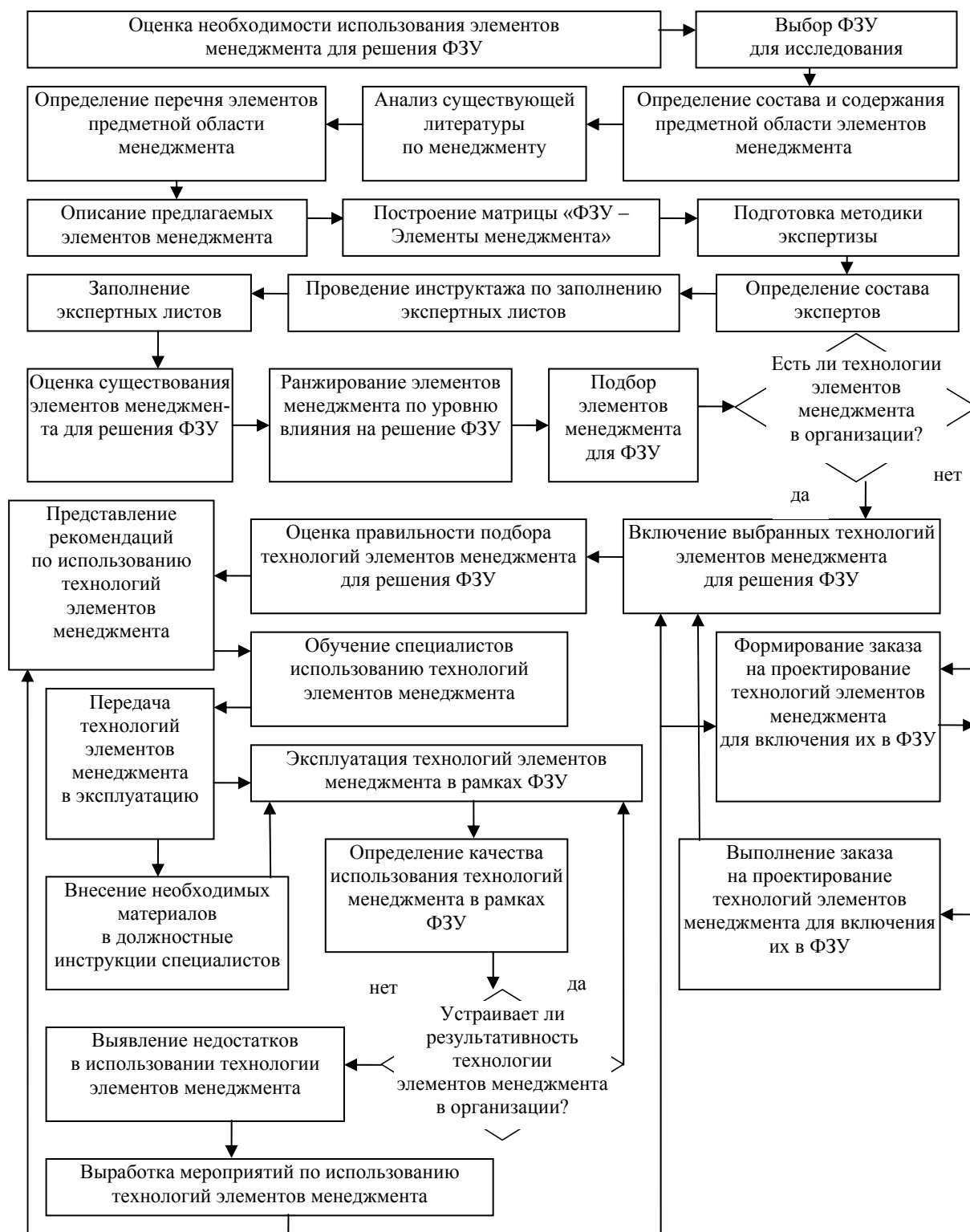


Рис. 2. Модель выбора и использования элементов менеджмента в ФЗУ

Практически все элементы менеджмента реализуются с помощью некоторого спектра технологий, на основе информации, по средствам оснащения технологий представляется окончательная структура реализации ФЗУ.

Рассмотрим выбор методов выполнения процедур ФЗУ в системе управления оценкой

персонала ООО «Ротор». Если таких МВП весьма много, то требуется дополнительное исследование по их поиску, классификации, определению содержания и формулирования ожидаемых результатов.

Изучение литературных источников показало, количество МВП по оценке персона-

ла оказалось достаточно велико. Поэтому, используя ограничения временными рамками, авторы остановились на наиболее известных и часто используемых методах оценки каких-либо свойств, качеств и видов деятельности персонала, которые рассмотрены в работе.

Для оценки персонала в ООО «Ротор» были использованы следующие методы: тестирование, анкетирование, собеседование, оценка деятельности, анализ документов.

По своему содержанию тесты, применяемые при оценке в организации, были условно разделены на три группы:

- квалификационные, позволяющие определить уровень профессионализма специалиста;

- психологические, дающие возможность зафиксировать уровень личностных качеств специалиста;

- физиологические, выявляющие уровень состояния здоровья в контексте его применения в конкретной профессии специалиста.

В табл. 1 представлен фрагмент выбора методов для выполнения процедур ФЗУ подпроцесса «Управление оценкой персонала».

Таблица 1

**Методы выполнения процедур ФЗУ подпроцесса
«Управление оценкой персонала» (фрагмент)**

№ п/п	Наименование метода	Цель применения	Ожидаемые результаты
1	Типологический тест «Myers-Briggs Test Inventory»	Выявление призвания, подходящей профессии, тип: подчиненный или руководитель и др.	Наиболее выраженные деловые качества, особенности поведения, стиль деятельности (руководства), оптимальное рабочее окружение, «слабые места» и возможные пути развития
2	Тест профессиональных предпочтений Дж. Холланда / А. Сукмаджи	Определение социального характерологического типа	Выявление типа направленности личности: реалистический, интеллектуальный, социальный, конвенциональный, предприимчивый артистический тип
3	Тест «Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера	Степень ответственности человека за свои поступки и свою жизнь	Два полярных типа локализации контроля: экстернальный (внешний локус) и интернальный (внутренний локус)
4	Тест «Структура интеллекта» Р. Амтхауэра	Соответствие интеллекта и профессиональной деятельности человека	Профиль интеллекта выявляется по критериям: дополнение предложений, исключение слова, аналогии, память и др.
5	Психометрический тест С. Деллингер	Выявление особенности мышления путем аналогии с заданными фигурами	«Исследование Я»: окружность, треугольник, квадрат, прямоугольник, зигзаг

Наилучшие результаты дает совместное применение всех перечисленных методов, которым подвергается специалист. Однако из практики известно, что такая практика приводит к удлинению времени аттестации и требует привлечения компетентных специалистов. Это, в свою очередь, приводит к удорожанию процесса аттестации, хотя в отдельных случаях это может быть оправдано.

Все методы и процессы указываются в методике, которая рассматривается и утверждается в организации. К методике прилагаются инструкции по использованию каждого метода с примерами и с указанием последовательности их применения. Если в организации уже есть программы обработки результатов аттестации на ПЭВМ или есть специалисты, которые в кратчайшие сроки могут это сделать, то это существенно поможет ускорить процесс обработки информации.

В процедуре «Разработка (выбор) методики аттестации специалистов организации» ФЗУ «Планирование оценки персонала» может указываться состав методов, которые используются при аттестации персонала организации.

Фрагмент распределения МВП по ФЗУ в рамках подпроцесса «Управление оценкой персонала» в ООО «Ротор» представлен в табл. 2.

Далее рассмотрим выбор элементов менеджмента для реализации процедур ФЗУ системы управления оценки персонала. Элементы менеджмента имеют свои формы и содержание, методы и технологии реализации. Все элементы менеджмента определяют уровень влияния управленцев на поведение и деятельность людей (группы людей).

**Распределение МВП по ФЗУ в рамках подпроцесса
«Управление оценкой персонала» (фрагмент)**

№ (шифр)	Наименование ФЗУ	Метод выполнения процедур				
		Тест «Myers-Briggs Test Inventory»	Тест С. Деллингера	Тест Дж. Роттера	Тест Р. Амтхауэра	Анкетирование
1. (3.08.01)	«Нормирование оценки персонала»	–	–	–	–	–
2. (3.08.02)	«Планирование оценки персонала»	–	–	–	–	–
3. (3.08.03)	«Организация оценки персонала»	+	+	+	+	+
4. (3.08.05)	«Учет оценок персонала»	–	–	–	–	–

Примечание: «+» – метод применяется в решении задачи; «–» – метод в решении задачи не применяется.

Руководитель при взаимодействии с подчиненными может использовать сразу несколько элементов менеджмента. Контролируя ранее выданное задание, руководитель демонстрирует свое право проверять качество и сроки его выполнения (законная власть), представляет какой-то стиль управления (например, авторитарный), выполняет конкретный вид коммуникаций (деловая беседа или совещание), побуждает ускорить процесс окончания выполнения задания (мотивация); воспроизводит конкретный тон и тембр голоса при общении (деловая этика), при необходимости ведет за собой (лидерство), приближает или отодвигает возникновение возможного конфликта.

Для процедуры «Разработка предложений по созданию новых параметров нормативов и по изменению существующих нормативов специалистов по профессиям в ООО «Ротор»» ФЗУ «Нормирование оценки персонала» был предусмотрен элемент менеджмента «Функциональный конфликт». Это связано с тем, что мнение специалистов может существенно различаться, что вполне может привести к серьезным противоречиям.

Для процедуры «Обсуждение предложений по изменению нормативов или созданию новых параметров нормативов по профессиям в организации» ФЗУ «Нормирование оценок персонала» была выбрана технология коммуникаций «Совещание». Применение этого элемента менеджмента призвано включить в обсуждение всех заинтересованных работников, включая приглашенных со

стороны, для снижения напряженности в будущем.

Применение этого элемента призвано побудить специалистов, как причастных, так и не причастных к непосредственной разработке нормативов, к формулированию или конструктивному обсуждению инновационных предложений, которые будут рассматриваться перед тем, как войти в окончательную редакцию нормативов или новых параметров по той или иной профессии.

По результатам выбора элементов менеджмента фрагмент их распределения в рамках подпроцесса «Управление оценкой персонала» в ООО «Ротор» представлен в табл. 3.

Приведем краткие характеристики некоторых элементов менеджмента. *Экспертная власть* – умение руководителя организации воздействовать на поведение подчиненных в силу своей компетентности и уровня образования, опыта, таланта и навыков, а также наличия специализированных знаний. Экспертная власть не связана жестко с определенной должностью. Уровень экспертной власти определяется уровнем, на котором руководитель демонстрирует свою компетентность при анализе, оценке и контроле работы подчиненных. Недостатком такой власти страдают молодые руководители, и им требуется время для того, чтобы ее обрести и эффективно использовать. Под *лидерством* понимают способность эффективно использовать все имеющиеся источники власти для превращения созданного для других видения в реальность. Лидеры используют власть как

средство достижения целей группы. Лидеры отличаются определенными качествами: интеллект, стремление к знаниям, ответственность, активность, надежность [2].

Фрагмент структуры элементов, участвующих в решении ФЗУ «Организация оценки персонала» в ООО «Ротор», представлен в табл. 4.

Таблица 3

**Распределение элементов менеджмента в рамках подпроцесса
«Управление оценкой персонала» (фрагмент)**

Шифр задачи	Наименование задачи	Элементы менеджмента					
		демократичный лидер	функциональный конфликт	законная власть	власть эксперта	деловая беседа	совещание
3.08.02	Нормирование оценок специалистов	+	–	+	+	–	+
3.08.03	Планирование оценки специалистов	+	+	+	+	+	+
3.08.04	Организация оценки специалистов	+	+	+	+	+	+
3.08.05	Учет оценки специалистов	+	–	+	+	+	+

Примечание: «+» – элемент применяется в решении задачи; «–» – элемент в решении задачи не применяется.

Шифр задачи: 3.07.03 – 3 (номер функциональной подсистемы); 07 (номер подпроцесса); 03 (номер ФЗУ).

Таблица 4

**Структура элементов, участвующих в решении ФЗУ
«Организация оценки персонала» (фрагмент)**

№ п/п	Наименование процедуры	Наименование МВП	Наименование метода ПУР	Наименование элемента менеджмента	Примечание
2	Рассмотрение плана проведения аттестации специалистов в подразделениях организации		Принятие коллективного решения	Совещание	
4	Внесение изменений в план проведения аттестации специалистов в подразделениях организации			Совещание	
12	Проведение испытаний персонала организации в рамках аттестации	Тестирование Анкетирование		Деловая беседа	
17	Вопросы членов комиссии к аттестуемому			Деловая беседа	
18	Обсуждение материалов по каждому аттестуемому работнику		Правило большинства голосов	Совещание	
24	Вынесение окончательного решения по апелляциям		Принятие коллективного решения	Совещание	
26	Выработка рекомендаций для отдельных аттестуемых специалистов		Правило большинства голосов	Совещание	

Аналогично были рассмотрены другие процедуры во всех ФЗУ данного подпроцесса, где необходимо введение методических инструментов. Если при решении разраба-

тываемых ФЗУ возникнет необходимость внести какой-либо новый МВП при решении ФЗУ при использовании определенного элемента менеджмента или заменить старый на

новый инструментарий производится изменение, что и отмечается в соответствующей процедуре технологии конкретной ФЗУ. Опыт построения системы управления оценкой персонала ООО «Ротор» позволяет рекомендовать рассмотренную методологию для использования для построения различных СУП в рамках системы управления организацией в различных отраслях народного хозяйства.

Применение данных моделей на конкретном примере решает несколько важных конкретных задач: превращение процесса аттестации персонала в прозрачный, объективный, непредвзятый; минимизация риска проявления ошибок при оценке персонала; стабилизация социально-психологической обстановки в коллективе благодаря объективности методики и всего процесса; укрепле-

ние репутации организации на рынке труда; создание возможности совершенствования процесса оценки, накопления позитивного и негативного опыта; обеспечение уровня профессионализма сотрудников, который соответствует уровню самой организации; снижение прямых и косвенных издержек организации на установление соответствия работников занимаемой должности.

Автор выражает надежду, что представленные модели, ориентированные на построение любых процессов в рамках различных классов экономических систем, найдут своих сторонников и последователей, которые обогатят ее новыми методическими, технологическими и практическими инструментами.

Список литературы

1. Богатырев В. Д., Герасимов Б. Н. Основы теории управления экономическими системами : учеб. пособие. – Самара : Изд-во Самарск. гос. аэрокосм. ун-та, 2008. – 260 с.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс : учебник. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 416 с.
3. Герасимов К. Б. Выбор и использование метода решения функциональных задач управления // Актуальные проблемы экономики и управления в современном обществе : матер. V междунар. науч.-практ. конф. – Пермь : АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2011. – С. 312-315.

K. B. Gerasimov*

**Gerasimov Kirill, PhD in Economics, Associate Professor
of Samara State Aerospace University named after Academician S. P. Korolev, Samara
270580@bk.ru*

INSTRUMENTS OF TECHNOLOGY-BASED MANAGEMENT OF ORGANIZATION PROCESSES

Keywords: process, technology, method, management element, task.

The article considers the choice of methods for performing procedures and management elements, used for solving functional problems related to management. Knowledge and ability to use the methods for performing procedures and management elements help to deal with the existing management tasks on a new level.

© Герасимов К. Б., 2013

УДК 331.101.6

В. М. Артюшенко***Артюшенко Владимир Михайлович, доктор технических наук, профессор**Финансово-технологическая академия, г. Королев*

artuschenko@mail.ru

Б. А. Кучеров***Кучеров Борис Алексеевич, аспирант**Финансово-технологическая академия, г. Королев*

boris.ku4erov@gmail.com

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ УПРАВЛЕНИЯ КОСМИЧЕСКИМИ АППАРАТАМИ В УСЛОВИЯХ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Ключевые слова: трудозатраты, экономия труда, производительность труда, планирование, космический аппарат.

Рассматриваются вопросы, связанные с оценкой экономической эффективности использования автоматизированной системы распределения средств управления космическими аппаратами (КА) в условиях ресурсных ограничений и наращивания группировки КА. Выявлены зависимости трудозатрат и экономии труда от количества КА. Показано, что автоматизация процесса распределения средств управления КА позволяет достичь значительной экономии труда, возрастающей прогрессирующе при увеличении количества КА.

В настоящее время, согласно Федеральной космической программе России на 2006–2015 годы, идет бурное наращивание орбитальной группировки космических аппаратов (КА), что предъявляет совершенно новые требования к процессу их оперативного управления [1, 2].

Как известно, управление КА осуществляется с помощью наземного комплекса управления КА, в состав которого входят (рис. 1): центры управления полетом КА (ЦУП КА); средства управления, расположенные на командно-измерительных пунктах (КИП); система связи и передачи данных (ССПД).

Для управления КА используется малопунктная технология управления, при котором средства управления размещены на 3–4 наземных пунктах, расположенных по всей территории России. Средства управления представляют собой унифицированные командно-измерительные станции, предназначенные как для передачи на КА командно-программной информации, так и для приема с КА телеметрической информации и ряда других задач.

Управление осуществляется при проведении сеансов связи путем задействования средств управления, время задействования которых зависит как от местоположения КА, так и его орбиты.

Средства управления КА являются средствами коллективного доступа. Поэтому одни и те же средства применяются для управления КА различного назначения. По мере увеличения числа КА возрастает нагрузка на средства управления, что, в свою очередь, приводит к увеличению количества конфликтных ситуаций. Под конфликтной ситуацией с точки зрения задействования средств наземного комплекса управления понимается ситуация, когда возникает необходимость задействования одних и тех же средств в одно и то же время для разных КА, а также противоречие заявки существующим ресурсным ограничениям.

Для обеспечения бесконфликтного использования средств управления необходимо централизованное планирование их задействования, реализуемое единым органом – органом планирования.

Результаты планирования реализуются в разрабатываемых планах задействования

средств и последующих управляющих воздействиях в виде распоряжений на задействование средств наземного комплекса управления. Процесс планирования заключается в распределении средств управления (PCY) КА,

а именно выполнении требований в части оперативности распределения ресурса средств наземного комплекса управления с целью наиболее полного удовлетворения заявок ЦУП КА на проведение сеансов связи.

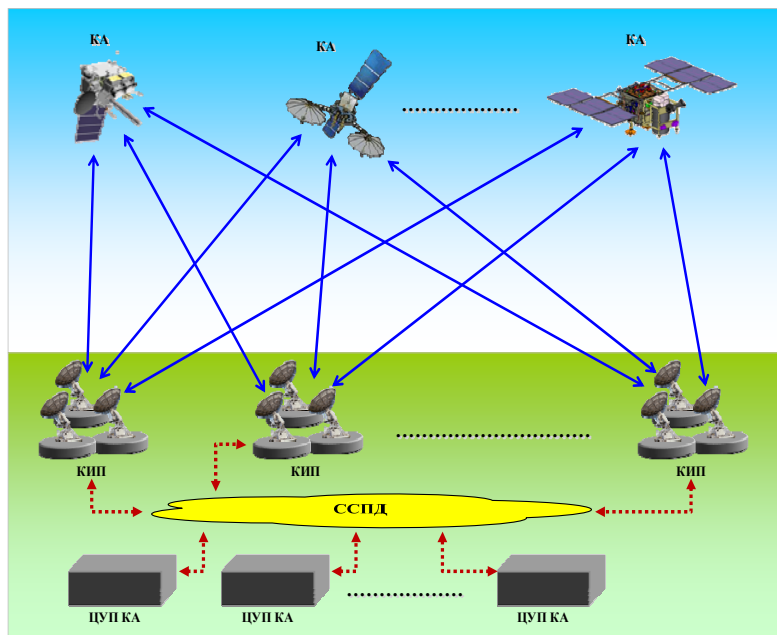


Рис. 1. Схема наземного комплекса управления космическими аппаратами

Повысить оперативность планирования задействования средств наземного комплекса управления КА позволила вновь разработанная автоматизированная система (АС) PCY КА. Ранее в процессе PCY КА присутствовали лишь отдельные элементы автоматизации в виде возможности получения и передачи документов по электронной почте (в неформализованном виде, не подлежащем автоматической обработке). Отсутствие автоматизации данной задачи существенно затрудняло работу органа планирования, так как специалистам приходилось выполнять огромное количество рутинных операций вручную.

Например, при выявлении конфликтных ситуаций специалисту необходимо было вручную свести все полученные заявки в единый банк заявок (единую таблицу или диаграмму). Затем в сводной таблице (диаграмме) методом визуального просмотра необходимо было выявить конфликтные ситуации. Во-первых, составление такой сводной таблицы (диаграммы) является достаточно трудоемкой задачей. Во-вторых, при визуальном просмотре существует вероятность пропустить конфликтную ситуацию.

Процесс устранения конфликтных ситуаций в данных условиях являлся крайне трудоемким и длительным, причем внесение оперативных изменений в план задействования средств было крайне затруднено. При этом вопросам оптимальности (рациональности) плана практически вообще не уделялось внимание.

Составление выписок и распоряжений на основе плана также занимало достаточно много времени. При составлении этих документов могли быть допущены технические ошибки (например, опечатки), которые могли повлечь за собой достаточно серьезные последствия.

Создание АС PCY КА, а именно их временного ресурса позволило значительно повысить оперативность составления и коррекции плана задействования средств. При этом была полностью исключена возможность составления плана с конфликтными ситуациями. Кроме того, это положительно сказалось на расходовании рабочего времени персонала органа планирования, а также позволило повысить оперативность управления орбитальной группировкой КА в условиях ресурсных ограничений.

Была проведена оценка экономической эффективности разработанной АС РСУ КА.

Как известно, эффективность – это комплексное (обобщающее) свойство целенаправленной деятельности, отражающее способность получения необходимого результата при наименьших затратах ресурсов (с наибольшей выгодой). Показатели эффективности можно разделить на две категории [2]:

- качественные показатели, которые не могут быть выражены числовым значением (функциональность, отказоустойчивость, удобство, защищенность). Оценка этих показателей выражается значениями «лучше – хуже», «да – нет» и т. п.;

- количественные показатели, которые могут быть выражены числовым значением (трудозатраты, время решения задачи, экономия труда, стоимость разработки и внедрения, стоимость обслуживания). При оценке этих показателей можно определить, какой больше, а какой меньше, и указать, насколько именно больше или меньше.

Для оценки разработанной АС РСУ КА были использованы следующие показатели эффективности: $\mathcal{E}_T$ – экономия труда при РСУ КА за счет использования АС (в чел./час.); $\Delta\Pi$ – рост производительности труда при РСУ КА за счет использования АС.

Трудозатраты на РСУ КА во многом определяются количеством КА, для которых распределяются средства, и количеством конфликтных ситуаций, которые приходится разрешать при РСУ. В свою очередь, на количество конфликтных ситуаций может вли-

ять количество КА, а также следующие факторы: состояние КА (этап эксплуатации, состояние бортовой аппаратуры КА и т. д.), количество средств и их состояние.

Влияние состояния КА на количество конфликтных ситуаций обусловлено тем, что в зависимости от состояния КА может проводиться больше или меньше сеансов связи в сутки. Влияние состояния средств заключается в том, что при неисправности какого-либо средства нагрузка на оставшиеся исправные средства возрастает, вследствие чего также увеличивается количество конфликтных ситуаций.

Заметим, что наиболее существенное влияние на количество конфликтных ситуаций оказывает количество КА, для которых осуществляется РСУ. При увеличении количества КА и использовании одних и тех же средств наблюдается прогрессирующий рост количества конфликтных ситуаций. Зависимость количества конфликтных ситуаций от количества КА можно представить в виде графика, приведенного на рис. 2.

Для выявления зависимости количества конфликтных ситуаций от количества КА было проведено моделирование полета КА по низкой орбите с целью расчета зон радиовидимости. Расчет зон радиовидимости был проведен по 35 КА для 4 КИП на двухнедельный интервал. Из рассчитанных зон радиовидимости по каждому КА на каждые сутки было отобрано три зоны, имеющие наибольшие значения максимального угла места.

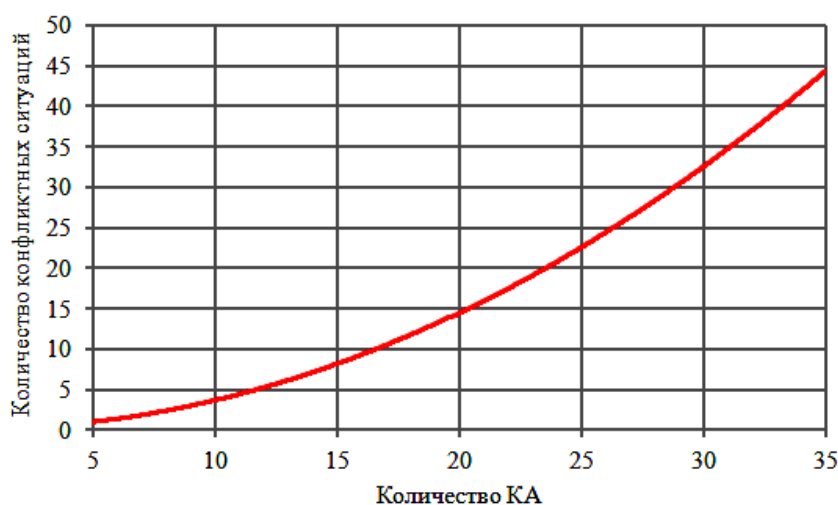


Рис. 2. Зависимость количества конфликтных ситуаций от числа КА

С точки зрения баллистических характеристик такие зоны радиовидимости являются наиболее подходящими для проведения сеансов связи, так как они обладают наибольшей длительностью, а высокий угол места способствует качественному приему и передаче информации.

Исходя из вышесказанного считалось, что сеансы связи запланированы именно на эти зоны радиовидимости. Для полученной выборки зон радиовидимости было рассчитано количество конфликтных ситуаций. При выявлении зависимости количества конфликтных ситуаций от количества КА учитывались данные, полученные при осуществлении РСУ КА.

Из графика видно, что возрастание количества конфликтных ситуаций при увеличении числа КА имеет прогрессирующий характер.

Процесс РСУ КА состоит из процессов оперативного и текущего планирования. Исходя из этого трудозатраты на РСУ КА будут складываться:

$$T = T_{\text{оп}} + T_{\text{тп}},$$

где T – трудозатраты на РСУ КА, чел./час.; $T_{\text{оп}}$ – трудозатраты на оперативное планирование, чел./час.; $T_{\text{тп}}$ – трудозатраты на текущее планирование, чел./час.

Для определения трудозатрат на каждый из указанных выше процессов необходимо знать трудозатраты на выполнение операций, составляющих сам процесс. В процессе как оперативного, так и текущего планирования можно выделить операции, представленные в табл. 1.

Заметим, что характер трудозатрат на выполнение одной операции в данной таблице брался из учета трудозатрат на один космический аппарат. Кроме этого, следует учитывать периодичность выполнения вышеуказанных процессов. Так, оперативное планирование осуществляется ежедневно, один раз в сутки. Текущее планирование осуществляется по мере необходимости (при поступлении коррекций заявок на задействование средств или изменении ресурсных ограничений).

Таблица 1

Операции планирования (трудозатраты)

Операция	Трудозатраты, чел./мин			
	при оперативном планировании		при текущем планировании	
	до автоматизации	после автоматизации	до автоматизации	после автоматизации
Сведение поступивших заявок в единый банк заявок (единую таблицу или диаграмму)	5	0	3	0
Выявление конфликтных ситуаций	5	0	3	0
Разрешение конфликтных ситуаций	15	10	15	10
Проверка и утверждение плана задействования средств	1	1	1	1

Заметим, что текущее планирование может быть проведено несколько раз за сутки, а может не проводиться несколько суток подряд.

Исходя из практики можно принять, что в среднем текущее планирование проводится 3 раза за 5 суток. Другими словами, частота осуществления текущего планирования составляет 3/5, или 0,6.

Расчеты показывают (рис. 3), что при увеличении количества КА часть трудозатрат возрастает линейно, а часть прогрессирующе.

До определенного момента преобладают затраты, возрастающие линейно. После достижения определенного количества КА в орбитальной группировке начинает превали-

ровать часть трудозатрат, возрастающая прогрессирующе.

Автоматизация процесса РСУ КА позволила сократить трудозатраты. При автоматизации РСУ трудозатраты на часть операций исчезают, на другую часть – сокращаются (табл. 1). Исчезновение трудозатрат обусловлено тем, что операции выполняются автоматически, без участия специалиста органа планирования.

Экономию труда за счет использования АС можно рассчитать как:

$$\mathcal{E}_T = T - T',$$

где T' – трудозатраты на РСУ КА с использованием АС, чел./час.

Зависимость экономии труда при РСУ от количества КА представлена на рис. 4.

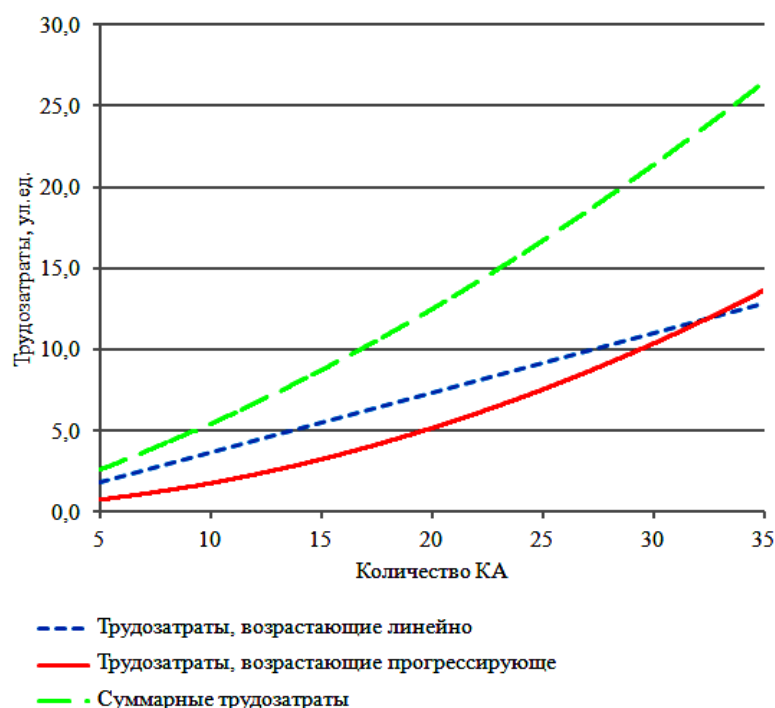


Рис. 3. Линейная и прогрессивная части трудозатрат

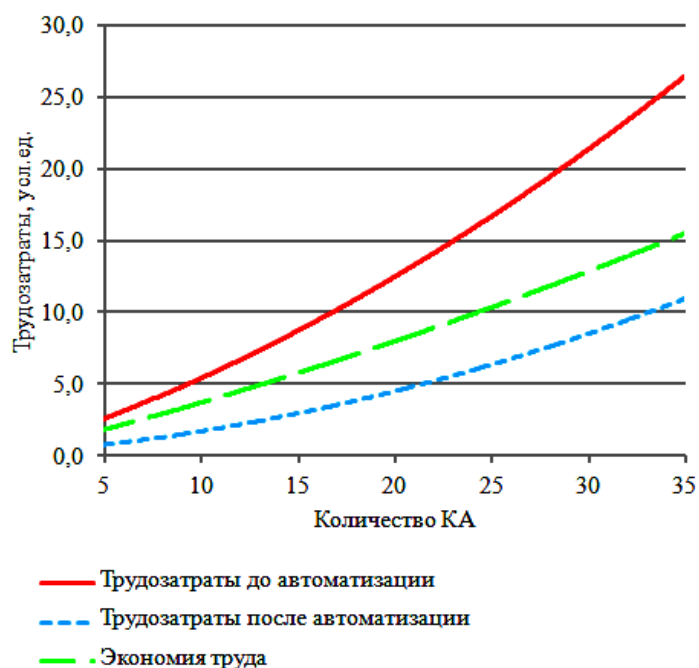


Рис. 4. Зависимость трудозатрат и экономии труда от количества КА

Из графика видно, что при увеличении количества КА возрастает экономия труда при РСУ, причем возрастание происходит прогрессивно.

Рост производительности труда можно рассчитать как:

$$\Delta\Pi = \mathcal{Z}_1 / T',$$

или по формуле:

$$\Delta\Pi = \left(1 - \frac{T'}{T}\right) \cdot 100\%.$$

Зависимость роста производительности труда от количества КА представлена на графике (рис. 5).

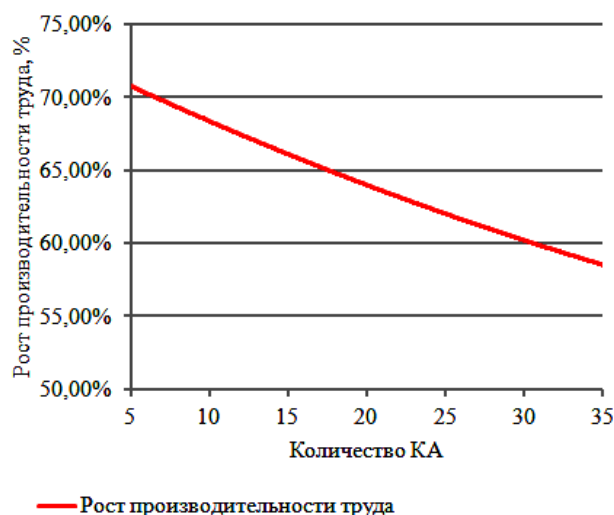


Рис. 5. Зависимость роста производительности труда от количества КА

Таким образом, численные расчеты показывают, что автоматизация процесса РСУ КА позволяет достичь значительной экономии и роста производительности труда. Экономия труда и рост производительности труда при РСУ КА являются показателями эконо-

мической эффективности АС РСУ КА. При увеличении количества КА, приводящего к увеличению количества конфликтных ситуаций, рост экономии труда за счет использования АС РСУ будет иметь прогрессирующий характер.

Список литературы

1. Дудко А. Н. Метод оптимальной организации обработки заявок на проведение сеансов связи с космическими аппаратами научного и социально-экономического назначения / А. Н. Дудко, А. Н. Золотарев, А. О. Литвиненко, Е. П. Сохраный // Космонавтика и ракетостроение. – Королев : Изд-во ЦНИИМАШ, 2011. – Т. 4. – № 69. – С. 84-91.
2. Белый В. М. Теория эффективности информационных систем и информационных технологий : монография / В. М. Белый, Р. В. Белый. – Королев : ФТА, 2012. – 276 с.

V. M. Artyushenko*

**Artyushenko Vladimir, Doctor of Technical sciences, Professor of Financial and Technological Academy, Korolev
artuschenko@mail.ru*

B. A. Kucherov*

**Kucherov Boris, graduate student of Financial and Technological Academy, Korolev
boris.ku4erov@gmail.com*

EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF AUTOMATED SYSTEMS OF CONTROL DISTRIBUTION FOR SPACECRAFTS IN CONDITIONS OF LIMITED RESOURCES

Keywords: labor, labor saving, productivity, planning, spacecraft.

The article studies the problems associated with assessing the economic efficiency of automated systems of control distribution for spacecrafts in conditions of limited resources and creating the groups of spacecrafts. The authors have identified the dependence of labor costs and labor savings on the number of spacecrafts. The research has proved that automation of control distribution for spacecrafts results in significant labor savings, increasing progressively with the number of spacecrafts.

© Артюшенко В. М., Кучеров Б. А., 2013

CONTENTS

Economic Policy: Strategy and Tactics

Gibadullin Arthur 7

TECHNICAL MODERNIZATION OF INDUSTRIAL COMPLEX OF POWER ENGINEERING

The article considers the main directions of modernization of industrial power complex. The author has carried out assessment of sustainable development of generating companies. Basic directions of modernization and attracting investment for power engineering production facilities are described in this research.

Lyubohinets Larisa 16

CONCEPT OF SOCIAL PARTNERSHIP IN THE PRACTICE OF REGULATING SOCIAL AND LABOR RELATIONS

The article studies the problems of formation, development and modernization of social partnership, and describes peculiarities of harmonization of interests of social partnership subjects. The author has analyzed the model of social partnership in social and labor relations, characteristic of social development.

Regional development

Bashmachnikova Elena 25

STUDY OF THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH AND INVESTMENTS IN THE REGIONAL DEVELOPMENT

Due to the dichotomous division of the economy arises the problem of allocation (overflow) of resources from financial to real sector of economy. The subject of the study is the process that precedes the investment, namely the process of saving and accumulation of funds in the economy, and the establishment of links between them, on the one hand, and on the other hand, finding channels of resource flow from one sector to another.

Gus'kova Tatyana 30

INNOVATIVE POTENTIAL OF SAMARA REGION: PROBLEMS AND DEVELOPMENT

The article studies the innovation sphere of Samara region, reveals negative trends and the problems of its development in the context of socio-economic development of the region and the Russian Federation. The author proposed possible ways of overcoming these problems.

Erokhina Lidia 34

PATTERNS AND TRENDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SERVICES IN THE REGION

The article considers current issues related to the characteristics of development of service in modern economic conditions, its main features and ongoing structural changes. The author proves the key role of service in the functioning of innovative economy and presents the analysis of its development level on a global scale.

Koroleva Elena 38

DEVELOPMENT OF STRUCTURAL MODELS FOR STUDYING THE INTEGRATED INDUSTRIAL SYSTEMS OF THE REGION

The article considers theoretical and practical aspects of the development of structural models for studying the integrated industrial systems of the region. The author provides the examples of management models, based on modern CASE-tools and IDEF0 methodology.

Nechitailo Alexander 44

Gnutova Anna

HYPERMEDIA GUIDES AS CREATIVE INNOVATIVE METHOD OF TRAINING STUDENTS AND STAFF OF PRODUCTION AND SERVICE SPHERE

The article considers the existing conditions for the development and introduction of multimedia and hypermedia guides in production processes and service sphere of economy. The authors prove the necessity of using these aids in training students, as well as technical, production and maintenance staff and specialists in service.

Semenov Vladislav 50
Sidorova Natalya

ALGORITHM FOR ASSESSING COMPETITIVENESS
 OF REGIONAL TOURISTIC COMPLEX (BY EXAMPLE OF CHUVASH REPUBLIC)

The authors have developed multivariate algorithm for assessing competitiveness of tourist and recreational complex of the Chuvash Republic, by using methods of expert evaluation.

Regional service sphere: Economics, Organization and Management

Vasilyeva Elena 54

METHODS OF FORMING THE PROGRAM OF BUILDING COMPETITIVENESS
 OF SERVICE INDUSTRIES

The article studies the features of the program of providing competitiveness of service industries. Particularly, the work describes main directions of each of the sections and subsections of the program. The author presents arguments for the effective implementation of the program in order to raise competitiveness of mobile service providers.

Gorina Alla 59

Gorin Ivan

Gorina Olesya

ASPECTS OF PLANNING ACTIVITIES
 OF ORGANIZATIONS PROVIDING HEALTHCARE SERVICES IN THE REGION

The article features the analysis of infant morbidity and availability of hospital beds in the Republic of Mordovia. The authors have examined the activities of healthcare organizations for children, used as part of medical rehabilitation. The article reveals the problems of legal regulation of activities of organizations, providing healthcare services. The authors propose certain methods of effective planning of activities, aimed at raising the efficiency of healthcare services.

Nechiporenko Lyudmila 64

ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF THE SATISFACTION LEVEL
 OF SERVICE PROVIDERS ON THE SATISFACTION LEVEL OF CONSUMERS

The article proves the hypothesis of the influence of the satisfaction level of service providers on the satisfaction level of consumers.

Oborin Matvey 69

SOCIAL AND ECONOMIC CHARACTERISTICS OF RECREATIONAL TOURISM
 IN THE REGION (BY EXAMPLE OF PERM REGION)

The article studies basic social and economic characteristics of development of resort and recreational complex. The author provides characteristics of recreational cluster. Spa industry and recreational tourism in the region is analyzed by the example of Perm region.

Petrova Elena 75

CURRENT STATE AND CHARACTERISTICS OF CAR DEALERSHIP MARKET
 IN SAMARA REGION

The article considers the structure of auto service business. The author has defined the main directions of automobile dealers' activities and analyzed the largest car dealer networks in Russia and Samara Region in 2013.

Safarova Irina 82

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Attention of the society to the housing and communal services is one of the characteristic features of nowadays. The most common problems of housing and communal services are associated with the tariff policy and the quality of services. Raising the quality of services is one of the key issues for any organization, company, any sphere of life and the state as a whole. Quality largely determines the prestige of the state, serves as a basis to meet the needs of every individual and society as a whole. Besides, quality is an essential component of competitiveness.

Markets: State and Development

Erokhin Roman**86**ASSESSMENT METHODS OF AFTER-SALES SERVICES IN CONDITIONS
OF CHANGEABLE ECONOMIC ENVIRONMENT

The article features a method of dividing the service lifecycle by certain stages, according to the Boston Consulting Group matrix, which helps to determine the start time for development of a new service. This methodology defines the process of providing services, taking into account the costs, the development cycle and production of services.

Prilutsky Anatoly**91**

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

AND ITS ROLE IN THE AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT

The article analyzes the institutional opinions on the agricultural market, associated with the formation of new types of ownership and management, as well as market infrastructure. The author explains the role of the institutional environment as a mechanism of influence on the structure of agricultural production, and defines the forms and methods of state regulation of agricultural market.

Investments and Innovations

Mescheryakov Petr**97**FACTORS AND CONDITIONS, INFLUENCING THE INTRODUCTION
OF INNOVATIONS IN PRODUCTION

The article studies the problems of scientific classification of factors and conditions, influencing the terms and scale of introducing innovations in production, as well as «bottlenecks» and «reserves», arising in the process of introduction, and the main directions of introducing innovations.

Enterprises

Akasheva Valentina**102****Elmeeva Irina**

FEATURES OF TAXATION OF STATE (MUNICIPAL) INSTITUTIONS

The article considers the features of taxation of state (municipal) institutions. The authors provide the analysis of the main taxes paid by state (municipal) institutions, taking into account the reforms of the budget system. The research features the basic differences in taxation of budget, autonomous and public institutions.

Gubanova Svetlana**108**FEATURES OF HARMONIZING THE INDUSTRIAL AND TRADE POLICY
OF THE COMPANY, CONSIDERING THE ECONOMIC SECURITY

The article studies peculiarities of harmonization of industrial and trade policies by the example of a large industrial company «AvtoVAZ». Dealer network of the enterprise is considered as a factor of harmonization. The author has defined the main problems related to the dealer network, and proposed certain methods to address these issues.

Davidovich Anna**113**METHODOLOGICAL BASIS OF DEFINING THE STATUS
OF SOCIAL CATERING COMPANIES IN MODERN MANAGEMENT SYSTEM

The article deals with determining the status of social catering companies in modern management system. The research features the official statistics, characterizing the development of certain sectors of the economy, the distribution of private enterprises by sectors, the number of privatized catering companies in the Russian Federation by the year 2000. The industry status of catering companies was determined according to different classifiers. The author suggests the introduction of a new group in the National Classification of Economic Activities, where social catering has the status of a separate subclass of economic activity, characterized by production cost, production process and the products (services).

Sokolova Irina**118****Prokhorova Natalya**

DEFINITION OF TAX RISK

The article considers the nature and types of tax risk, as well as its main characteristics.

Management Technologies

Gerasimov Kirill

122

INSTRUMENTS OF TECHNOLOGY-BASED MANAGEMENT OF ORGANIZATION PROCESSES

The article considers the choice of methods for performing procedures and management elements, used for solving functional problems related to management. Knowledge and ability to use the methods for performing procedures and management elements help to deal with the existing management tasks on a new level.

Points of view

Artyushenko Vladimir

131

Kuchеров Boris

EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF AUTOMATED SYSTEMS OF CONTROL DISTRIBUTION FOR SPACECRAFTS IN CONDITIONS OF LIMITED RESOURCES

The article studies the problems associated with assessing the economic efficiency of automated systems of control distribution for spacecrafts in conditions of limited resources and creating the groups of spacecrafts. The authors have identified the dependence of labor costs and labor savings on the number of spacecrafts. The research has proved that automation of control distribution for spacecrafts results in significant labor savings, increasing progressively with the number of spacecrafts.

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»**

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovvet@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5–6 строк), ключевые слова (не более 5–7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).
12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подписными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении ссылок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1–19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 22-26-50.
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается

Следующий выпуск в декабре 2013 года



МАТЕРИАЛЫ ПРИНИМАЮТСЯ В СЛЕДУЮЩИЕ РУБРИКИ:

1. Макроуровень

- А) Экономическая политика: стратегия и тактика
- Б) Межгосударственное управление
- В) Международный опыт
- Г) Государственное управление
- Д) Управление социальным развитием

2. Мезоуровень

- А) Региональное развитие
- Б) Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление
- В) Региональный маркетинг
- Г) Рынки: состояние и развитие

3. Микроуровень

- А) Управление человеческими ресурсами
- Б) Менеджмент и маркетинг
- В) Инвестиции и инновации
- Г) Предприятия
- Д) Информационные технологии
- Е) Технологии управления
- Ж) Маркетинговое управление
- З) Финансы, денежное обращение и кредит

4. Математические и инструментальные методы экономики.

5.

- А) Дискуссии и обсуждения
- Б) Точка зрения
- В) Краткие сообщения



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>