

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец

Upravlenets

ЭКОНОМИКА • СОЦИОЛОГИЯ • УПРАВЛЕНИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА, БИЗНЕСА И ЧЕЛОВЕКА

7•8 (35•36)
июль–август 2012

ТЕМА НОМЕРА

Государство. Регионы. Предпринимательство

THE ISSUE SUBJECT

State. Regions. Entrepreneurship

Главный редактор

Федоров Михаил Васильевич

Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Иваницкий Виктор Павлович

Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

Редакционная коллегия

Березкин Юрий Михайлович

Заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права, доктор экономических наук, профессор (Иркутск)

Болдырева Наталья Брониславовна

Доктор экономических наук, профессор Тюменского государственного университета (Тюмень)

Бочко Владимир Степанович

Руководитель Центра инновационно-инвестиционного развития Института экономики УрО РАН, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Буренин Андрей Викторович

Член Правления, финансовый директор Группы компаний «Ренова», кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович

Проректор по научной работе и инновациям Уральской государственной сельскохозяйственной академии, заведующий кафедрой права, доктор юридических наук, профессор (Екатеринбург)

Веретенникова Ольга Борисовна

Заведующая кафедрой финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Золотаренко Сергей Георгиевич

Проректор по научной работе Новосибирского государственного университета экономики и управления, доктор экономических наук, профессор, академик Российской экологической академии (Новосибирск)

Измоленов Андрей Константинович

Председатель Счетной палаты Законодательного Собрания Свердловской области, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Комлева Наталья Александровна

Заведующая кафедрой теории и истории политической науки Уральского федерального университета им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, доктор политических наук, профессор (Екатеринбург)

Кулапов Михаил Николаевич

Декан факультета менеджмента Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, академик РАЕН (Москва)

Мельникова Елена Ивановна

Заместитель по научной работе декана факультета коммерции Южно-Уральского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович

Заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения, заместитель по научной работе декана экономического факультета Омского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Омск)

Митин Александр Николаевич

Заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович

Главный научный сотрудник Института проблем управления РАН, доктор экономических наук, профессор, действительный член РАЕН (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич

Заведующий кафедрой управления человеческими ресурсами Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, действительный член РАЕН (Москва)

Пешина Эвелина Вячеславовна

Проректор по научной работе, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич

Заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета, кандидат юридических наук, доцент (Екатеринбург)

Семенов Владимир Никитович

Советник Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области (Екатеринбург)

Соловьева Вера Петровна

Заведующая кафедрой коммерции и экономики торговли Уральского государственного экономического университета, кандидат педагогических наук (Екатеринбург)

Шаймарданов Наиль Залилович

Заместитель руководителя Общественной палаты Свердловской области, заведующий кафедрой экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Члены международного совета

Каюмов Нуриддин Каюмович

Директор Института экономических исследований Министерства экономического развития и торговли Республики Таджикистан

Крылов Александр

Директор Берлинского Вест-Ост института международного менеджмента и имиджевых исследований Потсдамского университета (ФРГ)

Мерсье-Сюисса Катрин

Заместитель декана Университета Лион 3, почетный профессор УрГЭУ (Франция)

Мусакожоев Шайлобек Мусакожоевич

Директор Центра экономических стратегий при Министерстве экономического развития и торговли Кыргызской Республики

Нугербеков Серик Нугербекович

Директор Института экономических исследований при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан

Петричек Вацлав

Председатель Правления Торгово-промышленной палаты по странам СНГ, доцент, кандидат наук (Чехия)

Рубл Блэр

Директор Института Кеннана, Вашингтон (США), доктор политических наук

Сандоян Эдвард Мартинович

Проректор по развитию университетского образования, заведующий кафедрой экономики и финансов Российско-Армянского (Славянского) университета (Армения), доктор экономических наук, профессор

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
ТЕМА НОМЕРА	THE ISSUE SUBJECT
ГОСУДАРСТВО. РЕГИОНЫ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	STATE. REGIONS. ENTREPRENEURSHIP
<i>Мокроносов А.Г., Скорин А.В.</i>	<i>Aleksandr G. Mokronosov, Aleksandr V. Skorin</i>
Особенности сегментации российского рынка индивидуальной жилой недвижимости	4 Segmentation Peculiarities of Russian Real Estate Market for Individuals
<i>Веретенникова О.Б.</i>	<i>Olga B. Veretennikova</i>
Роль планирования в системе управления организацией	12 Role of Planning in the Management System of Organization
<i>Чугунова О.В., Заворохина Н.В., Фозилова В.В.</i>	<i>Olga V. Tchugunova, Natalya V. Zavorokhina, Varvara V. Fozilova</i>
Оценка потребительского рынка продовольственных товаров на примере Свердловской области	16 Analysing the Foodstuffs Market in the Sverdlovsk Oblast
<i>Сироткин В.А., Резвов Г.А.</i>	<i>Viktor A. Sirotkin, Georgy A. Rezvov</i>
Применение принципа таксономии при классификации рисков содержания, ремонта и воспроизводства недвижимости	22 Applying the Principle of Taxonomy in Classification of Risks of Maintenance, Repair and Reproduction of Real Estate
<i>Кодачигов Р.В.</i>	<i>Ruslan V. Kodachigov</i>
Ключевые драйверы развития мирового рынка креативных товаров и услуг	26 Major Drivers of the Creative Industries Growth Worldwide
<i>Казаков А.В.</i>	<i>Andrey V. Kazakov</i>
Пищевые инновации как основа продовольственной безопасности государства и улучшения здоровья населения	33 Food Innovations as the Basis for Food Security of the Country and Public Health
ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ	LABOUR – CADRES – EDUCATION
<i>Язовцев И.А.</i>	<i>Igor A. Yazovtsev</i>
Генезис взаимодействия системы «вуз – работодатель»	38 Genesis of the System of Higher Education Institutions and Employers Cooperation
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ПРАВО – БЕЗОПАСНОСТЬ	BUSINESS – LAW – SECURITY
<i>Воронин Б.А.</i>	<i>Boris A. Voronin</i>
Проблемы формирования и развития современного аграрного законодательства	46 Formation and Development Problems of Current Agriculture Legislation
<i>Корнова Г.Р., Мильникова Е.В.</i>	<i>Galina R. Kornova, Yekaterina V. Mylnikova</i>
Классификация предприятий питания с учетом потребительской ценности	52 Classification of Catering Enterprises Using Customer Value
ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ	ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING
<i>Зуева О.Н., Зуева К.А., Галактионова Н.А.</i>	<i>Olga N. Zueva, Kseniya A. Zueva, Natalya A. Galaktionova</i>
Социально-потребительский мониторинг в формировании и развитии системы маркетинговой информации	56 Consumer Rights Monitoring in Formation and Development of Marketing Information System
<i>Протасова Л.Г., Королев Е.А., Шуров В.В.</i>	<i>Lyudmila G. Protasova, Yevgeny A. Korolev, Viktor V. Shurov</i>
Управление качеством складской логистики	60 Managing the Quality of Warehouse Logistics
<i>Власова Н.Ю., Фечина А.О.</i>	<i>Natalya Yu. Vlasova, Alyona O. Fechina</i>
Этапы становления мирового рынка медицинских услуг	64 Evolution Stages of the Global Medical Services Market
ПРИКЛАДНОЙ МЕНЕДЖМЕНТ	APPLIED MANAGEMENT
<i>Уваров С.В.</i>	<i>Sergey V. Uvarov</i>
Системы электронного документооборота: развитие и трансформация	70 Systems of Electronic Document Management: Development and Transformation
<i>Виноградова Е.Ю.</i>	<i>Yekaterina Yu. Vinogradova</i>
Принципы выбора оптимальной топологии нейронной сети для поддержки принятия управленческих решений	74 Principles of Choosing the Optimal Topology of Neural Network to Support Managerial Decision Making

Издатель



**УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Свидетельство о регистрации средств массовой информации Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Подписка по каталогу
Агентства «Роспечать»,
подписной индекс 37263

Адрес редакции:
Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45, к. 366. Тел.: (343) 221-26-33,
e-mail: journal@usue.ru,
www.usue.ru

Верстка, препресс:
Баусова Ю. С.
Информация на английском языке:
Белоусова Е. А., Баусова Ю. С.
Корректура:
Матвеева Л. В.

Подписано в печать: 08.10.2012

Отпечатано в типографии
«Форт Диалог-Исеть»:
г. Екатеринбург, ул. Монтерская, 3,
тел.: (343) 228-02-32

Тираж 250 экз.

Цена свободная

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов.
Все товары и услуги,
рекламируемые в журнале,
имеют необходимые лицензии.



► **МОКРОНОСОВ Александр Германович**
Доктор экономических наук,
профессор, заведующий кафедрой
экономической теории

**Российский государственный
профессионально-педагогический
университет**
620012, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Машиностроителей, 11
Тел.: (343) 338-39-42
E-mail: AMokronosov@mail.ru



► **СКОРИН Александр Валентинович**
Аспирант кафедры экономической
теории

**Российский государственный
профессионально-педагогический
университет**
620012, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Машиностроителей, 11
Тел.: (343) 338-39-66
E-mail: avskorin@gmail.com

Ключевые слова

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА
СЕГМЕНТЫ
СПРОС

Аннотация

В статье представлены результаты анализа и обобщения теоретико-методологических подходов к сегментированию рынка индивидуальной жилой недвижимости (ИЖН), изложенных в зарубежной и российской научной литературе. Изучен и обобщен опыт компаний, работающих на российском рынке. Предложен авторский подход и авторская трехуровневая модель сегментирования рынка ИЖН. Выдвинуто предложение по развитию подходов к сегментированию данного рынка.

Особенности сегментации российского рынка индивидуальной жилой недвижимости

Начиная с середины 1990-х годов рынок индивидуальной жилой недвижимости (ИЖН) России начал стремительно развиваться. Это развитие, продолжающееся и сегодня, носит как количественный, так и качественный характер. Изменения качественного характера заключаются в том, что индивидуальная жилая недвижимость перестала быть исключительно жильем сезонного проживания (дача) или жильем, расположенным преимущественно в сельской местности. Современные экономические условия породили слой людей, работающих в крупных городах, но испытывающих потребность в том уровне комфорта, который может обеспечить лишь индивидуальное жилье. Другими словами, ИЖН из «домика в деревне» превратилась в более комфортный аналог городской квартиры. Количественные изменения данного рынка характеризуются ростом числа объектов ИЖН, построенных в границах рынков жилья крупнейших городов и городов-миллионников. Согласно статистическим данным число многокомнатных (4 и более комнат) домов в границах Екатеринбургской агломерации за последние 5 лет выросло на 61% (см. рисунок), в то время как общее число квартир на данном рынке увеличилось лишь на 9% [1].

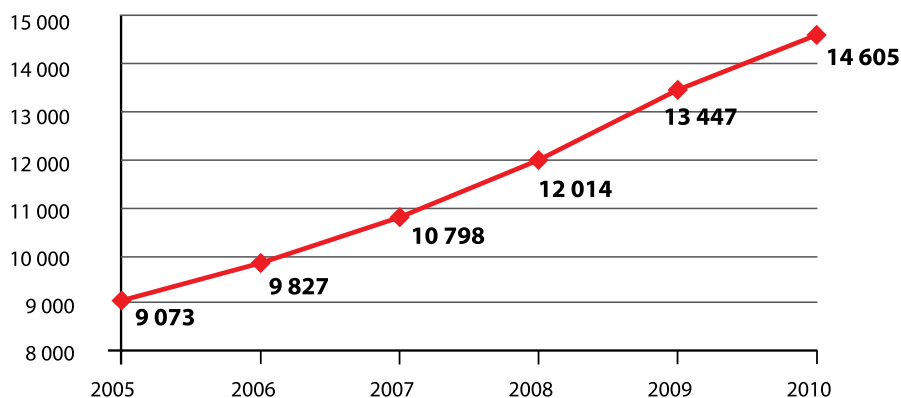
Важнейшей характеристикой рынка ИЖН является значительная разнород-

ность представленных на нем объектов недвижимости. Выделение сегментов на рынке ИЖН необходимо для формирования объективной оценки стоимости объекта ИЖН, выработки маркетинговых стратегий строительных компаний и политики развития жилищного строительства региона и муниципалитета.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ СЕГМЕНТАЦИЙ РЫНКА ИЖН

В современной научной литературе представлен ряд точек зрения на вопрос сегментирования рынка ИЖН. Наибольший вклад в изучение данной проблемы внесли американские, австралийские и британские исследователи: С. Бурасса, К. Гибб, А. Гудман, К. Лишман и др. Среди российских исследователей, коснувшихся темы сегментации рынка ИЖН, необходимо отметить А. Н. Асаула, В. И. Ресина, Г. Стерника, В. Д. Шапиро. Кроме того, интерес для исследователя представляют методы сегментирования, применяемые на российском рынке местными и международными компаниями.

Сегментирование – это процесс выявления сегментов на определенных рынках. Профессор С. Бурасса определил сегмент рынка ИЖН как «группу жилых домов, выступающих близкими заместителями друг друга, при этом являющихся слабыми заместителями жилым домам, объединенным в другие группы» [2]. Та-



Динамика роста числа объектов ИЖН с числом комнат 4 и более на рынке жилья Екатеринбургской агломерации, ед.

Segmentation Peculiarities of Russian Real Estate Market for Individuals

From the mid-1990s the Russian market of residential real estate for individuals (RREI) began to develop rapidly. This development which is still in progress has both quantitative and qualitative nature. Qualitative changes imply that the RREI does no longer entail just residential real estate for seasonal living (dacha) and houses located primarily in the countryside. Modern economic conditions brought forth the category of people who work in large cities and experience a need for comfort which could only be offered by individual housing. In other words, RREI has transformed from "a house in the country" into more comfortable analogue of a city apartment. Quantitatively the market development is marked by the growth of RREI objects built within the housing markets of large cities and megacities. Statistical data indicate that the number of multi-room (four-bedroom and larger) houses in the metropolitan area of Ekaterinburg has increased by 61% for the last 5 years (see the figure), whereas the total number of flats in this market has only gone up by 9% [1].

An important characteristic of RREI market is a considerable diversity of real estate objects what preconditioned the high need to segment it. Specification of the segments in the RREI market is a necessary prerequisite for forming a comprehensive evaluation of RREI objects, designing mar-

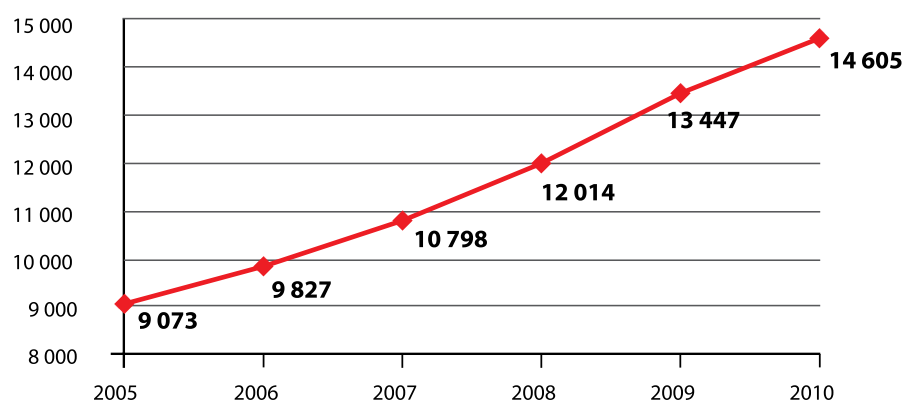
keting strategies for construction companies and formulating development policy for housing construction in regions or municipalities.

BASIC TYPES OF RREI MARKET SEGMENTATION

Modern scientific literature presents a spectrum of opinions on the problem of RREI market segmentation. American, Australian and British researchers have contributed the most to this issue: S. Bourassa, K. Gibb, A. Goodman, K. Lishman and others. Among Russian scientists who explored this topic there are A.N. Asaul, V.I. Ressin, G. Sternik, V.D. Shapiro. Besides, for a researcher the segmentation methods which are currently being applied by local and international companies operating in the Russian RREI market can be of high interest as well.

Segmentation is a process of identifying segments in certain markets. Professor S. Bourassa defined the segment of RREI market as "a group of residential houses, which appear to be close substitutes for each other, and yet being poor substitutes for residential houses forming other groups" [2]. Hence, the diversity of criteria used to categorize the multiplicity of houses determines the diversity of possible segments.

The analysis and generalization of the scientists' positions on the matter of RREI market segmentation presented in Russian



Growth dynamics of the number of RREI objects with four and more rooms in the housing market of the metropolitan area of Ekaterinburg, units

Aleksandr G. MOKRONOSOV

Dr. Sc. (Ec.), Head of Economic Theory Dept.

Russian State Vocational-Pedagogical University

620012, RF, Ekaterinburg,
ul. Mashinostroiteley, 11
Phone: (343) 338-39-42
E-mail: AMokronosov@mail.ru

Aleksandr V. SKORIN

Postgraduate of Economic Theory Dept.

Russian State Vocational-Pedagogical University

620012, RF, Ekaterinburg,
ul. Mashinostroiteley, 11
Phone: (343) 338-39-66
E-mail: avskorin@gmail.com

Key words

RESIDENTIAL REAL ESTATE FOR INDIVIDUALS
MARKET SEGMENTATION
SEGMENTS
DEMAND

Summary

The article presents the results of analyzing and generalizing foreign and Russian theoretical-methodological approaches to segment the market of residential real estate for individuals (RREI). It discusses Russian companies' experience and proposes an authorial approach and a three-level model for RREI market segmentation. In addition, there is put forward the suggestion concerning the development of approaches to RREI market segmentation.

ким образом, разнообразие признаков, по которым множество домов может быть сгруппировано в определенные наборы, определяет многообразие возможных сегментов.

Анализ и обобщение точек зрения по вопросу сегментирования рынка ИЖН, изложенных в научной литературе и принятых в российской практической деятельности, позволил выявить наиболее важные признаки различных подходов к сегментации рынка ИЖН и объединить их в определенные группы.

Группа одноосновных сегментаций

К данной группе относится множество сегментаций рынка ИЖН, проводимых на основании единственного признака.

В научной литературе широко распространено описание сегментаций рынка ИЖН, проведенных на основании географического признака. Главным детерминантом в этом случае является пространственная близость объектов друг другу или объединение вокруг определенной географической точки. Положительная сторона такой сегментации – высокая степень наглядности и относительная простота интерпретации. Особенностью такого сегмента является то, что он, будучи пространственно определенным, может не иметь четких территориальных границ. Например, такой топографический сегмент российского рынка ИЖН, как «индивидуальная жилая недвижимость Свердловской области», имеет четко определенные территориальные границы. В то же время американским исследователем А. Гудманом в процессе изучения рынка жилья агломерации города Даллас было установлено, что на данном рынке стоимость объектов жилой недвижимости различается в зависимости от того, вблизи какой общеобразовательной школы расположен дом [3]. Очевидно, что подобные сегмен-

ты не могут иметь четко определенных территориальных границ, и в их пространственном определении существует некоторая условность.

Другим широко распространенным основанием сегментации рынка ИЖН является некоторая совокупность качеств объекта недвижимости. Американский исследователь В. Григсби описал сегмент рынка ИЖН, выделенный на «качественной» основе, – «группа жилых помещений, предоставляющих одинаковый уровень качества проживания, связанный не только с характеристиками собственно строения, но и с прилегающим к строению земельным участком, окружающей средой, транспортной доступностью, а также социальной и бытовой инфраструктурой территории, на которой расположены помещения» [4]. Особенностью подобной сегментации является то, что выделенные сегменты не имеют какой-либо пространственной локализации, а в качестве детерминанта используется качество домов, на основании которого и происходит их объединение в сегменты.

Группа многоосновных сегментаций

В научной литературе широко распространение получили сегментации рынка ИЖН, основанные не на одном определенном параметре, характеризующем группу объектов жилой недвижимости, а на одновременном использовании нескольких разнородных признаков.

В 1997 г. сингапурский исследователь Я. Ту выступил с идеей гнездовой структуры рынка, в которой гнезда возникали в результате пересечения определенных географических и качественных признаков жилища. Позднее этим же ученым была предложена концепция двухъярусной сегментации, при проведении которой сегменты сначала определяются топографически, а затем делятся на более мелкие группы [5].

Данный подход к сегментации получил широкое распространение в практической деятельности, как компаний, работающих на строительном рынке, так и организаций, представляющих различные уровни исполнительной и законодательной власти.

Конкуренция на рынке жилой недвижимости требует от девелоперов более глубокого понимания запросов потребителя, что ведет к увеличению параметров, принимаемых во внимание при проведении сегментации рынка. По мнению некоторых авторов, перспективным направлением рынка является выработка более сложной, чем двухъярусная, структуры сегментирования.

Отдельного внимания требуют взгляды российских ученых на вопрос сегментирования рынка ИЖН. По сути, подходы, описанные российскими исследователями, укладываются в изложенные выше группы сегментаций. В. Ресин предлагает проводить сегментирование рынка последовательно по двум основаниям: месторасположение объекта (географический параметр) и архитектурно-строительный тип объекта: отдельный дом, квартира, шале, бунгало и т.д. (качественный параметр) [6]. А.Н. Асаул утверждает, что универсальной классификации (сегментации) объектов жилой недвижимости не может быть, и предлагает классифицировать (сегментировать) только концептуальные поселки – жилые массивы с числом домов более пяти, построенные в рамках общего генерального плана, имеющие общую социальную и инженерную инфраструктуру, единую службу управления и обслуживания. Такие поселки автор предлагает классифицировать по ряду качественных признаков: градостроительному; площади и качеству жилья; размеру жилого комплекса; развитости инфраструктуры и т. п. [7].

Таблица 1 – Описание сегментаций, используемых основными участниками российского рынка ИЖН

Организации, применяющие сегментацию	Количество выделяемых сегментов	Наименование сегментов	Количество определяющих параметров	Территориальные границы рынка
Knight Frank	3	А, В, С	13	Санкт-Петербург и Ленинградская область
GVA Sawyer	3	Элит, Бизнес, Эконом	9	Москва и Московская область
Терра-недвижимость	7	Эконом, Эконом+, Бизнес, Бизнес+, Премиум, Элит, Эксклюзив	3	Москва и Московская область
Welhome	3	Элит, Бизнес, Эконом	10	Москва и Московская область
Уральская палата недвижимости	3	А, В, С	15	Екатеринбург и Свердловская область
Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан [8]	4	А, В, С, D	4	Республика Татарстан

and foreign scientific literature enabled us to find out the most essential features of different approaches to RREI market segmentation and to put these approaches into a number of groups.

Group of mono-basis segmentations

This group is made up of plenty of RREI market segmentations which use only one variable.

In the scientific papers there is widely spread the description of RREI market segmentation done applying geographical criterion. This segmentation basis can be explained as a spatial proximity of objects or their concentration near a particular geographical location. The positive side of this type of segmentation is that it gives a clear visual image and is not too complex for interpretation. The peculiarity of such segment is in the fact that being spatially determined it may not have strict territorial borders. For example, such a topographical segment of the Russian RREI market as "residential real estate of the Sverdlovsk oblast" has clearly defined territorial boundaries. At the same time, A. Goodman, the American scientist, studying the real estate market of the metropolitan area of Dallas discovered that in this market the price of the residential real estate differs depending on what secondary school is located in the neighbourhood [3]. Apparently, such segments cannot have clear-cut territorial boundaries, so their spatial determination is rather relative.

Another popular basis for RREI market segmentation is a combination of particular qualities of real estate objects. V. Grigsby, an American researcher, adopting the "qualitative" basis has specified the RREI market segment and described this segment as a "group of residential premises providing equal quality of living connected not only with characteristics of the building itself, but also with adjacent land plot, environment, transport accessibility,

social and household infrastructure of the territory, where the premises are situated" [4]. The peculiarity of this segmentation is that identified segments do not have exact spatial location. In order to segment the market and group the houses this segmentation takes the quality of buildings as a determinant.

Group of multi-basis segmentations

At the same time, scientific works offer the segmentations of RREI market that instead of one variable take into account simultaneously several dissimilar variables to characterize the group of objects of residential real estate.

In 1997, Y. Tu, a Singaporean researcher, put forward the idea of the nest structure of the market, according to which the nests were formed when geographical and qualitative attributes of the living quarters crossed. Later by the same scientist there was proposed the concept of two-tier segmentation. It implies that the segments are, firstly, identified geographically, and then split up into smaller groups [5]. This approach to segmentation became widely spread in the practice of both companies operating in the construction market and organizations representing various levels of executive and legislative power.

Tough competition on the residential real estate market requires developers to understand consumer demands thoroughly. This leads to increasing number of variables to be considered during market segmentation. As some authors argue, the development of more sophisticated than two-tier segmentation structure is a perspective direction of work in the sphere of market segmentation.

The ideas about RREI market segmentation pointed out by Russian scientists deserve special attention. Generally, the approaches outlined by Russian scholars can be put into the above-mentioned groups of segmentations. V. Ressin suggests seg-

menting the market gradually and consistently adopting two criteria: object location (geographical attribute) and architectural-construction type of an object – whether it is a detached house, flat, chalet, bungalow etc. (qualitative attribute) [6]. A.N. Asaul does not consider the universal classification (segmentation) of the objects of residential real estate to be a viable option, and recommends to classify (segment) only conceptual settlements – housing estates with more than five houses built according to the general plan and sharing one social and engineering infrastructure and single management and maintenance service. The author wants these settlements to be classified according to a range of attributes such as town planning; floor space and quality of the housing; size of the housing estate; infrastructure development and etc [7].

SPECIFICS OF THE RUSSIAN RREI MARKET SEGMENTATION

Market segmentation is a relatively new phenomenon in the Russian RREI market. For the most part it is due to the fact that the Russian real estate market is immature since de jure it emerged in 1994.

At the moment the Russian RREI market is being segmented by various organizations. Among them there are the following:

1. Development and construction companies that build houses and are responsible for the territory enhancement;
2. Consultancies and real estate agencies that give professional advice and back up real estate deals;
3. Bodies of different levels of authority that are in charge of the real estate market regulation in the territories under control.

The authors have undertaken a survey of segmentations implemented by leading Russian and International companies working in the Russian RREI market. The survey covered such organizations as "Knight Frank", "GVA Sawyer", "Terra-nedvizhimost", "Wel-

Table 1 – Description of the segmentation adopted by main actors on the Russian RREI market

Organization	Number of segments	Name of the segment	Number of parameters	Territorial limits of the market
Knight Frank	3	A, B, C	13	Saint-Petersburg Leningrad oblast
GVA Sawyer	3	Elite, business, economy	9	Moscow and Moscow oblast
Terra-nedvizhimost	7	Economy, Economy+, Business, Business+, Premium, Elite, Exclusive	3	Moscow and Moscow oblast
Welhome	3	Elite, Business, Economy	10	Moscow and Moscow oblast
Ural Chamber of Real estate	3	A, B, C	15	Ekaterinburg and Sverdlovsk oblast
Ministry of Construction, Architecture, Public Utilities and Housing of the Republic of Tatarstan [8]	4	A, B, C, D	4	Republic of Tatarstan

Таблица 2 – Соотношение объектов ИЖН Екатеринбургской агломерации, расположенных в черте и вне черты организованных поселков

Описание объектов ИЖН	Количество домов	Доля домов, %
Соотношение общего числа индивидуальных домов и объектов ИЖН в организованных поселках		
Общее число индивидуальных домов	100 332	100
Число объектов ИЖН в организованных поселках	1 499	1,5
Соотношение индивидуальных четырехкомнатных домов и объектов ИЖН в организованных поселках		
Количество четырехкомнатных индивидуальных домов	14 605	100
Число объектов ИЖН в организованных поселках	1 499	10,2
Соотношение индивидуальных домов, возведенных после 1995 г., и объектов ИЖН в организованных поселках		
Количество индивидуальных домов, построенных после 1995 г.	10 846	100
Число объектов ИЖН в организованных поселках [9]	1 499	13,0

ОСОБЕННОСТИ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИЖН

Выделение определенных сегментов на российском рынке ИЖН осуществляется относительно недавно. Во многом это связано с молодостью российского рынка недвижимости, который де-юре возник лишь в 1994 г.

В настоящее время сегментирование российского рынка ИЖН проводится различными организациями. К ним относятся:

1) девелоперские и строительные компании, осуществляющего развитие и застройку территорий объектами ИЖН;

2) консалтинговые и риэлторские компании, осуществляющие различного рода сопровождение сделок на данном рынке;

3) органы различных уровней власти, регулирующие развитие рынка жилья на подконтрольной территории.

Авторами был сделан обзор сегментаций, используемых ведущими российскими и международными компаниями, работающими на рынке ИЖН России (табл. 1). В их число вошли такие организации, как «Knight Frank», «GVA Sawyer», «Терра-недвижимость», «Welhome», «Уральская палата недвижимости» и ряд других.

Проведенный анализ и обобщение позволили установить, что в России в качестве основной используется сегментация рынка ИЖН по двум основаниям: географическому положению и качественным признакам объектов. Количество сегментов, определенных согласно анализируемым подходам, колеблется в различных случаях от 3 до 7.

Важной особенностью является то, что приведенные выше подходы направлены исключительно на обособленные, организовано застроенные поселки. При этом результаты сегментирования имеют узкий характер, так как сегменти-

Таблица 3 – Параметры сегментирования объекта ИЖН по географическому основанию

Параметр	А	В	С
Время в пути от объекта ИЖН до границы города	До 10 минут	До 20 минут	30 минут и выше
Уровень обеспеченности социальной и коммунально-бытовой инфраструктурой	Обеспеченность инфраструктурой соответствует уровню города – ядра агломерации	Наличие базовых объектов социальной и коммунально-бытовой инфраструктуры вблизи объекта	Объекты социальной и коммунально-бытовой инфраструктуры находятся на значительном удалении
Экологическая обстановка	Исключительная	Благоприятная	Отвечает установленным нормам

Таблица 4 – Параметры сегментирования объекта ИЖН по основанию «качество объекта»

Параметр	А	В	С
Степень индивидуальности строения	Высокая (обособленный дом)	Высокая (обособленный дом)	Пониженная (квартира в таунхаусе или квартира в сдвоенном доме)
Размер земельного участка	От 2 000 м кв.	От 1 000 м кв.	От 600 м кв.
Размер дома	От 400 м кв.	От 250 м кв.	От 120 м кв.
Материал ограждающих конструкций	Кирпич или дерево	Блочный материал или дерево	Без ограничений
Тип проекта	Авторский проект, учитывающий ландшафт, окружающие строения и объекты	Индивидуальный проект	Типовой проект
Высота потолков	От 3,0 м	От 2,85 м	От 2,7 м
Наличие встроенного гаража	Более 2 машиномест	2 машиноместа	Без ограничений
Мощность электроэнергии	Не менее 20 кВт	Не менее 15 кВт	Согласно норме
Тип отопления	Автономное отопление (газовая котельная)	Автономное или центральное	Автономное или центральное
Тип горячего водоснабжения	Автономное (газовая котельная)	Автономное (газовая котельная)	Без ограничений
Вентиляция приточная	Центральная принудительная система с очисткой воздуха, пароувлажнением и поддержанием заданной температуры	Центральная принудительная с очисткой воздуха	Без ограничений

Table 2 – Ratio of RREI objects of the metropolitan area of Ekaterinburg located within and outside organized settlements

RREI objects description	Number of houses	Houses' share
Ratio of the total number of individual houses to RREI objects in organized settlements		
Individual houses	100 332	100%
RREI objects in organized settlements	1 499	1,5%
Ratio of individual four-bedroom houses to RREI objects in organized settlements		
Individual four-bedroom houses	14 605	100%
RREI objects in organized settlements	1 499	10,20%
Ration of individual houses built after 1995 to RREI objects in organized settlements		
Individual houses built after 1995	10 846	100%
RREI objects in organized settlements [9]	1 499	13,00%

home", "Ural Chamber of Real Estate" and a spectrum of others. The conducted analysis revealed that in Russia the major type of the segmentation applied is the one based on two criteria: geographical and qualitative attributes. The number of the segments identified in the course of the analysis fluctuates between 3 and 7. Examined segmentations are briefly characterized in the Table 1.

It is essential that the above-given approaches target exclusively the isolated settlements with organized building. This results in the narrowness of the segmentation, since the market is only partly segmented – within the organized settlements. The example of Ekaterinburg, a large Russian city,

tells that the share of RREI objects situated in the organized settlements amounts to 1.5% of the total RREI objects in Ekaterinburg metropolitan area. The similar ratio of RREI objects constructed after 1995 and the objects having four or more rooms equals 13% and 10.2% respectively (Table 2).

The attempt to employ this approach to deal with whole set of the RREI objects in the market (including those outside the organized settlements) faces an insolvable problem. As a result of the fact that the impact of both geographical and qualitative criteria are not transparent and objective in relation to one price segment, there can be found the objects which are poor sub-

stitutes for each other. For instance, one segment could comprise small-sized house which has a prestigious location and is built on the big land plot and a large house on a small land plot in a low-status district.

THREE-TIER MODEL FOR RREI MARKET SEGMENTATION

The analysis and generalization of theoretical concepts and hands-on approaches allowed authors to come up with the new approach to RREI market segmentation. Three-tier (multi-basis) model of segmentation permits to hold the segmentation of the whole multiplicity of the RREI objects. The proposed model segments the market

Table 3 – Parameters for RREI segmentation applying geographical basis

Parameter	A	B	C
Time spent to get from RREI object to the city borders	Up to 10 minutes	Up to 20 minutes	Up to 30 minutes or over
Quality of social facilities and utility infrastructure	Infrastructure corresponds to the city level, i.e. the quality maintained in the core of metropolitan area	Residents enjoy basic objects of social facilities and utility infrastructure within walking distance	Objects of social facilities and utility infrastructure are located at a considerable distance
Ecological situation	Exclusive	Favourable	Meets existing requirements

Table 4 – Parameters for RREI segmentation applying qualitative basis

Parameter	A	B	C
Degree of building individuality	High (detached house)	High (detached house)	Lowered (apartment in townhouse or semi-detached house)
Size of the land plot	Over 2 000 sq. m.	Over 1000 sq. m.	Over 600 sq. m.
Size of the house	Over 400 sq. m.	Over 250 sq. m.	Over 120 sq. m.
Walling material	Brick and wood	Blocks and wood	Optional feature
Project type	Authorial project with paying respect to landscape, surrounding buildings and local environment	Individual project	Standard design
Ceiling height	Over 3 m	Over 2,85 m	Over 2,7 m
Build-in garage	two-car garage and larger	Two-car garage	Optional feature
Electric power	Not less than 20 kW	Not less than 15 kW	In compliance with existing norms
Heating	Independent heating (gas-fired heating boiler)	Independent or central	Independent or central
Water supply system	Independent water supply system (gas-fired heating boiler)	Independent water supply system (gas-fired heating boiler)	Optional feature
Inlet ventilation	Central forced air system with cleaning, steaming and maintaining the desired temperature of air	Central forced air system with cleaning of air	Optional feature

Источники

1. Жилищный фонд Свердловской области: стат. сб. / сост. С.В. Макеева, Е.И. Окунева; Свердловскстат. Екатеринбург, 2011.
2. Bourassa S.C., Hamelink F., Hoesli M. and MacGregor B.D. Defining Housing Submarkets // Journal of Housing Economics. 1999. 8(2).
3. Goodman A.C. and Thibodeau T.G. Housing Market Segmentation // Journal of Housing Economics. 1998. 7(2).
4. Grigsby W., Baratz M., Galster G. and MacLennan D. The Dynamics of Neighborhood Change and Decline // Progress in Planning. 1987. 28(1).
5. Tu Y. and Goldfinch J. A Two-Stage Housing Choice Forecasting Model // Urban Studies. 1996. 33(3).
6. Экономика недвижимости: учеб. пособие / под ред. В.И. Ресина. М.: Дело, 1999.
7. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008.
8. Долгосрочная целевая программа «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011–2015 годы»: утв. постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 20 июня 2011 г. №492. http://www.prav.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_65862_enc_7136.doc
9. Рынок загородной недвижимости Екатеринбурга и пригорода. IV квартал 2011 г. / сост. М.И. Хорьков, Г.Т. Тухашвили, АНО «Риэлторский информационный центр». Екатеринбург, 2012.

Таблица 5 – Параметры сегментирования объекта ИЖН по основанию «степень организованности эксплуатации»

Параметр	А	В	С
Наличие огороженной территории и охраны	+	+	–
Наличие управляющей компании, обслуживающей объекты ИЖН	+	Без ограничений	–

рование охватывает лишь часть рынка – ИЖН в границах организованных поселков. Пример Екатеринбурга, одного из крупнейших российских городов, показывает, что доля объектов ИЖН, расположенных в организованных поселках, составляет 1,5% общего числа объектов ИЖН Екатеринбургской агломерации. Аналогичное соотношение для объектов ИЖН, построенных после 1995 г., и объектов, имеющих 4 и более комнат, равно 13 и 10,2% соответственно (табл. 2).

Попытка применения данного подхода ко всему множеству объектов ИЖН, представленных на рынке жилья (в том числе находящихся вне территории обособленных поселков), наталкивается на неразрешимую проблему. В результате того, что степень влияния обоих оснований (географическое расположение и качество объекта) непрозрачна и необъективна, в рамках одного ценового сегмента, могут находиться объекты, не являющиеся близкими заменителями друг друга. Например, в одном и том же сегменте могут оказаться малометражный дом, расположенный в престижном месте на большом участке земли, и большой дом, расположенный на маленьком земельном участке в не-престижном районе.

ТРЕХУРОВНЕВАЯ МОДЕЛЬ СЕГМЕНТАЦИИ РЫНКА ИЖН

Анализ и обобщение теоретических положений и практических подходов, касающихся сегментирования рынка индивидуальной жилой недвижимости, позволили авторам выработать новый подход к сегментированию данного рынка. Трехуровневая (многоосновная) модель позволяет проводить сегментацию

всего множества объектов рынка ИЖН. В рамках предлагаемой модели происходит последовательное сегментирование по (1) географическим признакам, (2) качественным признакам, описывающим технические и физические параметры объекта ИЖН и земельного участка, и (3) качественным признакам, описывающим степень организованности эксплуатации объекта ИЖН. Параметры, приведенные в табл. 3–5, справедливы для локального рынка города Екатеринбурга и получены на основании опроса потребителей ИЖН. Количество и значение отдельных параметров, использованных в данной модели, может меняться в зависимости от конкретного рынка.

В результате применения многоосновной трехуровневой сегментации на локальном рынке ИЖН потенциально может быть выделено до 9 сегментов, являющих собой сочетание трех групп параметров жилья. Наименование сегмента формируется по формуле XYZ, где X описывает качество расположения объекта; Y – качество земельного участка и строения; Z – степень организованности эксплуатации объекта ИЖН.

Предложенная модель сегментирования рынка ИЖН может быть использована строительными, девелоперскими и инвестиционными компаниями, а также разного уровня органами власти, осуществляющими регулирование рынка жилья.

Важным фактором развития подходов к сегментированию рынка ИЖН является повышение качества статистической информации, в связи с чем необходимо создание общей базы сделок в недвижимости, осуществленных на территории локального рынка. ■

Table 5 – Parameters for RREI segmentation applying the basis “organization of RREI object exploitation”

Parameter	A	B	C
Fenced area protected by guards	+	+	–
Management company that is in charge of RREI object exploitation	+	Optional	–

in logical sequence using the following criteria: (1) geographical attribute (2) qualitative attribute which describes technical and physical parameters of both an RREI object and a land plot, and (3) qualitative attributes which describe the organization of RREI object exploitation. The value of the parameters given below is fair for the local market of the Ekaterinburg city and was obtained in the course of the poll of consumers of residential real estate for individuals. The number and the value of concrete parameters involved into this model may vary depending on the market.

As a result of applying this multi-basis three-tier segmentation in the local RREI market there could be identified up to 9 segments which represent a combination of three groups of housing attributes: location, quality of a land plot and a building,

organization of the RREI object exploitation. The name of the segment is depicted by the formula XYZ, where X describes the quality of an object, Y – the quality of a land plot and Z – the organization of exploitation of an object.

The suggested model might be adopted by construction, development and investment companies, bodies of different level of authority which regulate the housing market. The necessity to raise the quality of the statistical data is a contributing factor to further enhancement of approaches to the RREI market segmentation, therefore it is vitally essential to create and manage the joint database of deals concluded in the local market. ■

References

1. Housing of the Sverdlovsk oblast: Statistical Yearbook / compiled by S.V. Makeeva, E.I. Okuneva. Ekaterinburg: Sverdlovskstat 2011.
2. Bourassa S.C., Hamelink F., Hoesli M. and MacGregor B.D. Defining Housing Submarkets // Journal of Housing Economics. 1999. 8(2).
3. Goodman A.C. and Thibodeau T.G. Housing Market Segmentation // Journal of Housing Economics. 1998. 7(2).
4. Grigsby W., Baratz M., Galster G. and MacLennan D. The Dynamics of Neighborhood Change and Decline // Progress in Planning. 1987. 28(1).
5. Tu Y. and Goldfinch J. A Two-Stage Housing Choice Forecasting Model // Urban Studies. 1996. 33(3).
6. Economics of real estate: textbook / ed. by V. Ressin. Moscow: Delo, 1999.
7. Asaul A. Economics of real estate. 2nd ed. S.-Petersburg: Piter, 2008.
8. Development of the housing construction in the Republic of Tatarstan in 2011 – 2015: Long-term target program approved by the Ministers of the Republic of Tatarstan on 20.06.2011 № 492 URL: http://www.prav.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_65862_enc_7136.doc.
9. Market of the countryside real estate in Yekaterinburg and suburbs, 4 qr. of 2011/ compiled by M.I. Khorkov, G.T. Tukhashvilly. ANO «Real estate information centre». Ekaterinburg, 2012.



► **ВЕРЕТЕННИКОВА Ольга Борисовна**

Доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой
финансового менеджмента

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-92
E-mail: veretennikova_o@mail.ru

Ключевые слова

ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

УРОВНИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ПОЛИТИКА

СТРАТЕГИЯ

БИЗНЕС-ПЛАН

БЮДЖЕТ ОРГАНИЗАЦИИ

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Приводится авторская система планирования и управления организацией. Обозначено единство политики, стратегии и оперативного планирования в системе управления организацией. Определено место финансового планирования в системе планирования организации.

Роль планирования в системе управления организацией

Управление организацией базируется на основных функциях, присущих системе менеджмента. С развитием процессов глобализации и международного разделения труда эти функции начиная со второй половины XX века претерпевают изменения.

На рис. 1 представлена эволюция функций управления. Традиционными для управления организацией являются пять функций, реализуемых последовательно. Планирование при этом подходе определяет принципы и цели развития предприятия, выявляет необходимые ресурсы. На этой основе организуются снабжение, производство и сбыт. По истечении планового периода деятельность организации и ее подразделений контролируется, фактические и плановые показатели сравниваются, производятся анализ отклонений и координация дальнейшего развития в связи с выявленными отклонениями и обнаруженными проблемами.

Изменение функций управления в зарубежных компаниях произошло в 1960–1970-е годы, что связано с переменами в организации бизнеса (рис. 1, второй этап). В российских компаниях этот процесс начался в 1990-е годы и продолжается в настоящее время. Организации становятся клиентоориентированными не только по отношению к внешней среде, но и внутри, а бизнес делится на центры ответственности¹.

В этих условиях планирование остается основной функцией управления. Такие функции, как организация и контроль на уровне организации, уже не требуются, поскольку ответственность за результаты деятельности лежит на центрах ответственности. Менеджменту необходимо проводить анализ отклонений и координацию планов. Однако появляется новая функция – информационное обеспечение, поддерживающее все

остальные функции. Поскольку подразделения компании выступают самостоятельными звеньями, наделенными своей системой показателей оценки, то обмен информацией становится необходимым условием успешного реагирования на потребности центров ответственности между собой, а также для связи с внешней средой бизнеса.

Можно констатировать, что планирование стало основной функцией управления начиная с 60-х годов XX столетия и остается таковой по сей день.

Если рассматривать сущность планирования, то следует отметить, что единой точки зрения не выработано ни в отечественной, ни в зарубежной литературе. Например, немецкий ученый Й. Вильд считает, что «планирование – это систематическое, направленное в будущее продумывание и установление целей, мероприятий, средств и путей к будущему достижению целей» [1. С. 13].

Е. Косиол, также представляющий немецкую научную школу, рассматривает планирование в качестве «перспективных мыслительных поступков, на основе которых следует проводить будущую деятельность» [2. С. 79].

Из современных отечественных авторов можно выделить точку зрения М.М. Алексеевой. Она считает, что планирование необходимо рассматривать с двух позиций: в общеэкономическом смысле планирование – это механизм, который заменяет цены и рынок; с управленческой точки зрения планирование – это умение предвидеть цели организации, результаты ее деятельности и ресурсы, необходимые для достижения определенных целей [3].

А.С. Большаков и В.И. Михайлов считают, что планирование – это процесс обоснования решения и распределения ресурсов (материальных, финансовых, людских, информационных, временных) для его реализации [4].

По нашему мнению, планирование – это процесс определения целей развития организации и способов их достижения. С планирования начинается процесс

¹ Центр ответственности – подразделение предприятия или любой другой его сегмент, который может функционировать как обособленный объект управления, имея уровень ответственности и показатели оценки. В основном предприятия делят на центры прибыли, затрат и сервисные центры.

Role of Planning in the Management System of Organization

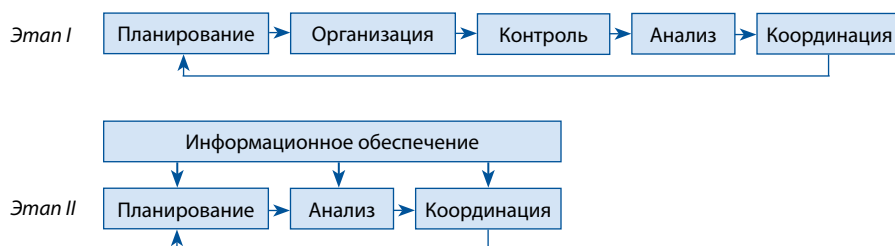


Рис. 1. Эволюция функций управления организацией

управления, поскольку оно позволяет формулировать цели развития и определять направление движения; установить риски в функционировании компании и предусмотреть пути их снижения.

В любой организации должна быть сформирована система планирования.

Рассмотрим взгляды зарубежных ученых на систему планирования организаций (рис. 2).

Практически все исследователи выделяют стратегическое планирование в отдельный блок. Однако реализация стратегии проявляется через различные типы планов, в основном тактические и оперативные. Встраивание политики предприятий в систему планирования есть лишь у немногих исследователей.

Говоря о российской теории планирования, можно сделать следующий вывод: отечественные ученые и менеджеры организаций пока не только не осмыслили зарубежный опыт, но и не сформировали устойчивой позиции относительно звеньев системы планирования. Многие исследователи рассматривают отдельные элементы системы планирования применительно к отдельным проблемам управления. Так, бизнес-план изучается относительно окупаемости инвестиций без увязки со стратегическим планом и бюджетом. Другой пример – стратегический план исследуется для определения путей развития хозяйствующего субъекта на долгосрочную перспективу и во многих случаях не увязывается с оперативным планированием, которое показывает пути реализации стратегических мероприятий.

Кроме того, такая составная часть планирования, как финансовое плани-

рование, зачастую рассматривается отдельно от других видов планов, что, по нашему мнению, недопустимо с концептуальной позиции.

Система планирования организаций должна, на наш взгляд, включать установление принципов развития, или политику, а также стратегическое и оперативное планирование (рис. 3).

Рассмотрим последовательно все уровни планирования.

Политика представляет собой установление совокупности условий и принципов функционирования, касающихся показателей развития организации в целом и отдельных функциональных областей деятельности; методов кооперации, слияния или приобретения других компаний.

На основе политики разрабатывается стратегия развития на конкретный период. Что общего и каковы различия между политикой и стратегией?

Политика определяет совокупность условий и принципов деятельности и разрабатывается собственниками. Руководящий состав менеджеров формирует стратегию на основе принятой собственниками политики. Именно на плечи менеджеров при разработке путей стратегического развития ложится ответственность за минимизацию имеющих объективную основу расхождений в интересах собственников и менеджеров.

Оперативные планы организаций (бизнес-планы и бюджет) детализируют ресурсы, процесс и пути достижения стратегических целей. Становится понятным, что на малых и средних предприятиях, где собственники и менеджеры выступают в одном лице, политика и

► **Olga B. VERETENNIKOVA**
Dr. Sc. (Ec.), Professor,
Head of Financial Management Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-92
E-mail: veretennikova_o@mail.ru

Key words

MANAGEMENT FUNCTIONS
LEVELS OF ORGANIZATION MANAGEMENT
POLICY
STRATEGY
BUSINESS PLAN
ORGANIZATION BUDGET
FINANCIAL PLANNING OF ORGANIZATION

Summary

There is given the authorial system of planning and management in the organization. The paper emphasizes the necessity to align policy, strategy and operative controlling in the management system. In addition, there is specified the role of financial planning in the planning system of organization.

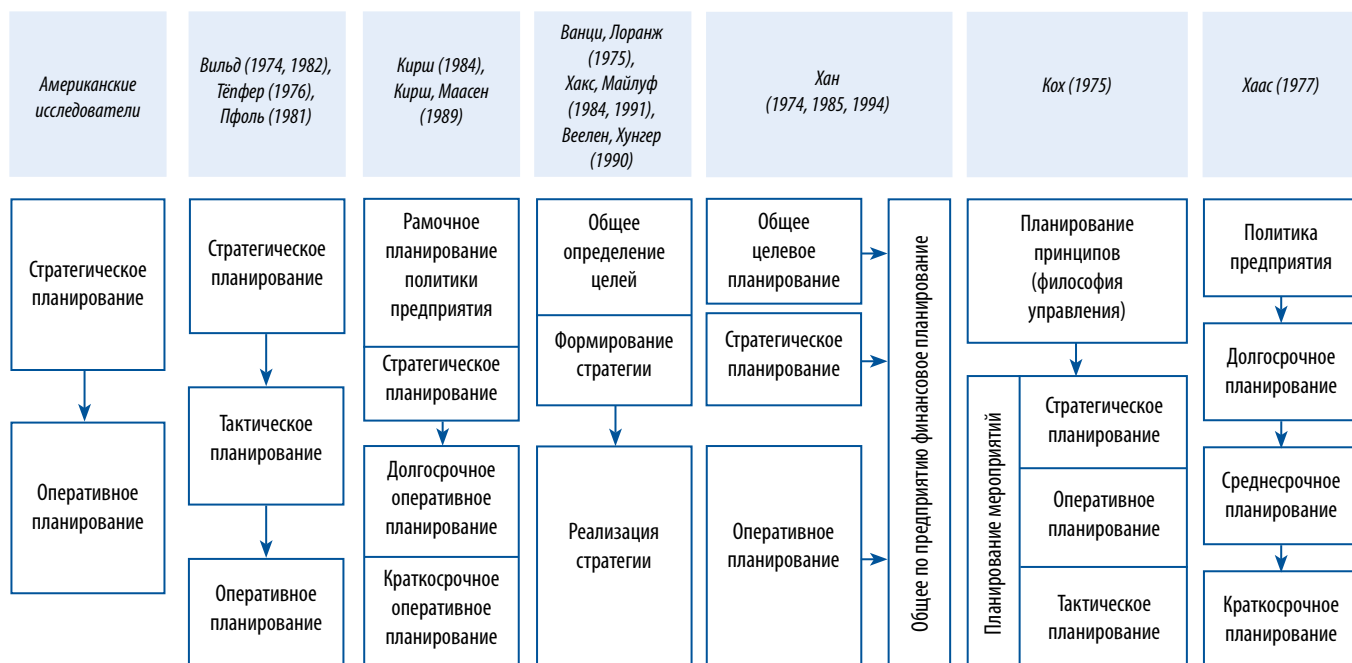


Рис. 2. Позиции в отношении системы планирования организации в зарубежной научной и учебной литературе¹

стратегия сливаются воедино. Для крупных предприятий, и тем более для холдингов, их необходимо различать.

На этапе оперативного планирования принципы политики закладываются в бизнес-планы инвестиционных проектов и бюджет организации.

Некоторые исследователи различают тактическое и оперативное планирование, отмечая разницу в периодах планирования: при тактическом он составляет от 1 до 5 лет, при оперативном – месяц. На наш взгляд, такая градация нецелесообразна. Например, при бюджетном планировании основной бюджет составляют на год, причем обязательно с разбивкой по месяцам, а при необходимости – по неделям или декадам. Бизнес-план, также относящийся к оперативному планированию, разрабатывается на период окупаемости инвестиций с разбивкой по годам.

Проанализируем сущность финансового планирования и его место в системе планирования организации. Финансовое планирование нельзя рассматривать отдельно от всей системы планирования. Оно присутствует на уровне разработки политики, стратегии и тактики; строится на основе предварительных планов по маркетингу, производству, исследованиям и новым разработкам, логистике, кадрам. Так, финансовая политика завершает разработку общей политики и

представляет собой совокупность норм и условий управления денежным капиталом и потоками денежных средств, устанавливаемых собственниками бизнеса для достижения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия. Финансовая политика устанавливает условия финансирования, а также приемлемые уровни колебаний рентабельности и ликвидности, которые не нанесут ущерба финансовому положению предприятия. Кроме того, финансовая политика может оценить правильность разработки всех других функциональных политик, поскольку тесно взаимосвязана с ними.

При разработке стратегии развития бизнеса одной из функциональных стратегий также является финансовая. Она состоит в том, что на этапах разработки стратегии вводятся основные финансовые показатели, позволяющие провести анализ исходной ситуации, поставить цели развития бизнеса в стоимостном выражении и определить сумму инвестиций, необходимых для достижения принятых целей. Разработка финансовой стратегии возможна только после разработки маркетинговой и производственной стратегий.

В бизнес-плане заключительным разделом является финансовый план, который составляют после планов маркетинга и производства. Финансовый

план показывает источники финансирования и направления инвестиций проекта, а также его рентабельность и ликвидность.

Бюджет предприятия состоит из операционного и финансового бюджетов. Финансовый бюджет включает в себя инвестиционный бюджет, бюджет по прибыли и движению денежных средств, бюджетный баланс.

Таким образом, финансовое планирование, будучи частью системы планирования хозяйствующих субъектов, проявляется на всех его уровнях. Основными его задачами служат определение оптимального соотношения между источниками финансирования мероприятий по развитию бизнеса, сохранение запаса ликвидности и укрепление рентабельности.

Следует отметить, что успех предприятия в полной мере будет зависеть не только от внедрения системы финансового планирования, но и от правильного соблюдения сроков планирования.

Организация должна раз в год корректировать стратегический план, увязывая его с бюджетом, а также постоянно проводить корректировку уже составленных планов при изменениях внешней и внутренней среды.

Наконец, важно анализировать отклонение плановых показателей от фактических, так как это позволяет

¹ Составлено на основе авторского перевода книги: Horvath P. Controlling-6, vollst. ueberarb. Aufl. Muenchen: Vahlen, 1996. S. 180; Perridon L., Stein M. Finanzwirtschaft der Unternehmung-9, ueberarb. u. erw. Aufl. Muenchen: Vahlen, 1997. S. 601–602.

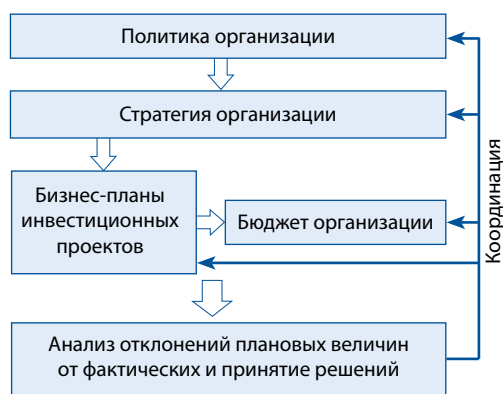


Рис. 3. Система планирования и управления организацией

принимать управленческие решения, ведущие к более успешному уровню развития.

Отсутствие системы планирования в организациях сопровождается принятием ошибочных управленческих решений, отсюда снижение конкурентоспособности, нарушение координации действий между подразделениями, уменьшение возможностей для маневра на рынке производимых товаров и услуг. Введение процесса планирования на предприятиях не означает быстрого решения всех проблем. Как показали исследования английского специалиста по планированию Р. Финна, успех приносит лишь долговременный опыт планирования (свыше двух лет). Планирование обеспечивает стабильность развития предприятия и не приводит к резкому улучшению деятельности. Крупный успех достигается лишь в 6% случаев [3].

Характер и содержание плановой деятельности определяют основные принципы планирования: единства; участия; непрерывности; гибкости; точности.

Следует указать и на проблему взаимоотношения производственных и финансовых показателей деятельности предприятия. В ряде случаев могут возникнуть противоречия. Например, изъятые денежные средства в инвестиционные проекты с длительным сроком окупаемости могут вызвать недостаток собственных оборотных средств для текущей производственной деятельности. Система планирования, состоящая из политики, стратегического плана, бизнес-плана и бюджета предприятия призвана ликвидировать указанные противоречия. Основой планирования является, как было сказано, политика собственника.

В заключение отметим, что управление организацией предполагает осуществление процесса, включающего планирование, анализ, координацию и информационное обеспечение. Эффективная система планирования позволяет вовлечь в этот процесс как собственников, так и менеджмент организации, а также координировать все функциональные области деятельности. ■

Источники

1. Wild Y. Grundlaiden der Unternehmungsplanung. Reinbek bei Hamburg, 1974.
2. Kosiol E. Zur Problematik der Planung in der Unternehmung // Zeitschrift für Betriebswirtschaft. 1967. №37.
3. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учеб.-метод. пособие. М.: Финансы и статистика, 2001.
4. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. СПб.: Питер, 2002.

References

1. Wild Y. Grundlaiden der Unternehmungsplanung. Reinbek bei Hamburg, 1974.
2. Kosiol E. Zur Problematik der Planung in der Unternehmung // Zeitschrift für Betriebswirtschaft. 1967. №37.
3. Alekseeva M.M. Planning of the company's activities: teaching manual. Moscow: Finansy i statistika, 2001.
4. Bolshakov A.S., Mikhaylov V.I. Contemporary management: theory and practice. S.-Petersburg: Piter, 2002.



ЧУГУНОВА Ольга Викторовна
Кандидат технических наук, доцент
кафедры товароведения и экспертизы

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 257-91-41
E-mail: fecla@e1.ru



ЗАВОРОХИНА Наталья Валерьевна
Кандидат технических наук, доцент
кафедры товароведения и экспертизы

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 257-91-41



ФОЗИЛОВА Варвара Викторовна
Аспирант кафедры товароведения
и экспертизы

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 257-91-41

Оценка потребительского рынка продовольственных товаров на примере Свердловской области

Ключевые слова

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ И ФАКТИЧЕСКИЕ НОРМЫ
ПОТРЕБЛЕНИЯ
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ
ФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ
СТРУКТУРА РАЦИОНА

Аннотация

В статье приведены результаты анализа фактического питания населения Свердловской области по данным Свердловского областного комитета государственной статистики. Показано, что сложившийся уровень потребления продуктов питания отличается от рекомендуемых рациональных норм, разработанных ИП РАМН, а по некоторым позициям – и от норм, принятых для расчета бюджета прожиточного минимума в VI зоне России, к которой относится Свердловская область.

Гарантированная физическая и экономическая доступность продуктов питания для каждого жителя в количестве, необходимом для активной и здоровой жизни, – важнейший фактор социальной стабильности, обязательное условие повышения качества жизни российских граждан [1]. Базовым документом, обеспечивающим государственные гарантии в отношении продуктов питания, является «Доктрина продовольственной безопасности РФ», утвержденная Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. №120. Одна из основных задач, определяемых доктриной, – достижение и поддержание доступности безопасных пищевых продуктов в объемах и ассортименте, соответствующих установленным

рациональным нормам потребления, необходимым для активного и здорового образа жизни [2]. Для формирования здорового типа питания населения документ предполагает развитие фундаментальных и прикладных научных исследований по медико-биологической оценке безопасности новых пищевых источников и ингредиентов, внедрение инновационных технологий, технологий органического производства, а также наращивание производства новых обогащенных, диетических и функциональных пищевых продуктов.

Питание является одним из основных факторов, определяющих здоровье населения. Рациональное питание обеспечивает нормальный рост и развитие

Таблица 1 – Рекомендуемые объемы потребления продуктов питания, кг/год на человека

Группа продуктов	Нормы, рекомендуемые ИП АМН РФ	Нормы, рекомендуемые ВОЗ ООН	Рациональные нормы [3]	Минимальные нормы потребления [4]
Мясо и мясoproductы	86,0	71,1	70–75	39,0
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	404,0	359,9	320–340	205,4
Хлебобулочные и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые	107,0	120,5	95–105	137,8
Яйца, шт.	298	243	260	200
Картофель	117,0	96,7	95–100	95,4
Сахар	40,7	36,5	24–28	22,2
Масло растительное	13,6	13,1	10–12	14,5
Овощи и бахчевые	145,0	140,3	120–140	97,1
Фрукты и ягоды	98,5	105,5	90–100	23,0
Рыба и рыбопродукты	18,3	29,1	18–22	17,0
Прочие (соль, чай и т.д.)	–	–	2,5–3,5	4,88

Analysing the Foodstuffs Market in the Sverdlovsk Oblast

детей, способствует профилактике заболеваний, продлению жизни, повышению работоспособности. Нарушение сбалансированности пищевых веществ или их недостаток (избыток), а также потребление продуктов низкого качества или содержащих в своем составе вредные для организма человека вещества приводит к ухудшению показателей здоровья населения. В связи с этим необходимо рассмотреть количественный и качественный аспекты потребления продуктов питания.

Продовольственные товары классифицируются по различным признакам: происхождению, виду основного сырья, характеру использования, качественным характеристикам, уровню технологичности, степени социальной значимости и т.д. При анализе количественного потребления населением продовольствия учитываются основные продукты потребительской корзины: мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты, масло животное, хлеб и хлебобулочные продукты, картофель, овощи и бахчевые культуры, сахар, масло растительное, рыба, фрукты.

По мере развития науки о питании все больше внимания уделяется вопросу

рационального потребления. При этом в основу определения рациональных норм потребления было заложено требование сбалансированности питания. Исследования в области питания направлены не только на разработку норм количественного потребления продуктов питания, но и на качественные аспекты.

В соответствии с положениями Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации утверждены рациональные нормы потребления пищевых продуктов, отвечающие современным требованиям здорового питания (табл. 1).

Потребление продуктов питания рассчитывается в среднем на одного члена домашнего хозяйства, как по отдельным продуктам, так и по их группам: мясо и мясопродукты; молоко и молочные продукты; яйца; рыба и рыбопродукты; сахар; картофель; хлеб и хлебные продукты. Уровень потребления исчисляется в натуральных показателях – килограммах, литрах и штуках, в пересчете на первичный продукт: молочные продукты – на молоко; мясные продукты – на мясо; рыбные – на рыбу; сахар и кондитерские изделия – на сахар; хлебные продукты – на муку.

Таблица 2 – Минимальный набор продуктов для жителей Свердловской области, кг/год на человека

Продукты	Объем потребления		
	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	137,8	105,7	82,4
Картофель	95,4	70,0	90,2
Овощи и бахчевые	97,1	92,0	105,2
Фрукты свежие	23,0	22,0	45,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	22,2	21,2	25,0
Мясопродукты	39,0	33,2	32,1
Рыбопродукты	17,0	16,0	14,0
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	205,4	190,9	310,2
Яйца, шт.	200,0	180,0	190,1
Масло растительное, маргарин и другие жиры	14,5	12,0	9,5
Прочие (соль, чай, специи)	4,88	4,15	3,48

▶ **Olga V. TCHUGUNOVA**
Cand. Sc., Assistant-Prof. of Commodity Science and Examination Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 257-91-41
E-mail: fecla@e1.ru

▶ **Natalya V. ZAVOROKHINA**
Cand. Sc., Assistant-Prof. of Commodity Science and Examination Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 257-91-41

▶ **Varvara V. FOZILOVA**
Postgraduate of Commodity Science and Examination Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 257-91-41

Key words

RECOMMENDED AND ACTUAL INTAKES
FOODSTUFFS
PHYSIOLOGICAL NEED
DIET STRUCTURE

Summary

The paper presents the results of analysis of daily nutrition of the Sverdlovsk oblast's population carried out on the basis of the data from the State Statistics Committee of the Sverdlovsk oblast. It is shown that the existing foodstuffs consumption rate in the region differs from the intakes recommended by the Institute of Nutrition of RAMS and for some items from the norms accepted for the calculation of cost of living in the VI zone of Russia which the Sverdlovsk oblast refers to as well.

Источники

1. О санитарно-эпидемиологической обстановке в Российской Федерации в 2009 году: государственный доклад. М.: Федеральный центр гигиены и эпидемиологии Роспотребнадзора, 2010.

2. Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 25 октября 2010 г. №1873-р.

3. Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания: приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 2 августа 2010 г. №593н.

4. О потребительской корзине в Свердловской области на 2011–2015 годы: закон Свердловской области от 27 декабря 2010 г. №121-ОЗ.

Таблица 3 – Расчетная физиологическая потребность в основных пищевых веществах и энергии (СанПиН 2.3.2.1078-01)

Основные пищевые вещества и энергетическая ценность	Суточная потребность	Основные пищевые вещества	Суточная потребность
Белки, г	75	Витамины	
Жиры, г	83	А (на ретиноловый эквивалент), мкг	1000
Усвояемые углеводы, г	365	В1 (тиамин), мг	1,5
В том числе сахара	65	В2 (рибофлавин), мг	1,8
Энергетическая ценность, ккал	2500	В6 (пиридоксин), мг	2,0
Минеральные вещества, мг		В9 (фолатин), мг	200
Железо	14	В12 (кобаламин), мг	3
Йод	0,15	С (аскорбиновая кислота), мг	70
Кальций	1000	Д (кальциферол), мг	2,5
Магний	400	Е (на токофероловый эквивалент), мг	10
Фосфор	1000	РР (на ниациновый эквивалент), мг	20
Цинк	15		
Селен	0,07		
Калий	3500		

В связи с различной товарной обеспеченностью территорий продуктами питания, национальными особенностями потребления, структурой собственного сельскохозяйственного производства, представленные наборы и нормативы потребления могут уточняться с учетом местных условий. Конкретный ассортимент продуктов питания составляется территориальными органами самостоятельно. Включаются товары, потребляемые большинством населения. Минимальный набор продуктов питания для различных категорий населения согласно закону Свердловской области «О потребительской корзине» представлен в табл. 2.

Социально значимым остается вопрос об уровне потребления населением отдельных групп традиционных продуктов питания и о его соответствии физиологическим нормам потребления.

Согласно утвержденным МР 2.3.1.2432-08 «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения РФ» расчетные физиологические потребности в основных пищевых веществах и энергии должны соответствовать данным, представленным в табл. 3.

Анализ фактического питания населения Свердловской области по данным Свердловского областного комитета государственной статистики (табл. 4) в 2009 г. показал положительную динамику изменения структуры питания в сторону увеличения потребления по группам, %: молоко и молочные продукты – на 3; рыба и рыбные продукты – на 12; фрукты, ягоды – на 4; сахар и кондитерские изделия – на 2. На уровне предыдущего года осталось потребление мяса и мясопродуктов. Потребление овощей и бахчевых

Таблица 4 – Потребление продуктов питания по основным группам в среднем на потребителя в год

Группа продуктов питания	2009, кг	2010, кг	2010 к 2009, %
Мясо и мясопродукты	69,1	69,1	100
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	236,9	244,0	103
Хлебобулочные и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые	97,2	95,5	98
Яйца, шт.	187	203	109
Картофель	57,1	55,3	97
Сахар и кондитерские изделия	31,4	31,9	102
Овощи и бахчевые	87,4	81,8	94
Фрукты и ягоды	68,3	70,8	104
Рыба и рыбопродукты	17,3	19,3	112

Таблица 5 – Фактическое потребление продуктов питания населением Свердловской области в 2009 г.

Продукты	В натуральных показателях*, кг/год	К нормам ИП АМН РФ, %	К минимальным нормам, %
Мясо и мясoproductы	69,1	80,4	177,2
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	244,0	60,4	118,8
Хлебобулочные и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые	95,5	89,3	69,3
Яйца, шт.	203	68,1	101,5
Картофель	55,3	47,3	58,0
Сахар и кондитерские изделия	31,9	78,4	143,7
Масло растительное	13,1	96,3	90,4
Овощи и бахчевые	81,8	56,4	84,3
Фрукты и ягоды	70,8	71,9	307,8
Рыба и рыбопродукты	19,3	105,5	113,5

* Рассчитано по данным официального сайта Росстата – www.gks.ru.

снизилось на 6%, картофеля – на 3%, хлеба и хлебобулочных изделий – на 2%.

В домашних хозяйствах городской местности выше, чем в хозяйствах сельской местности, потребление фруктов, молочных, рыбных и мясных продуктов (соответственно на 34, 28, 20 и 18%). В городе выше потребление продуктов, прошедших глубокую переработку (сосиски, сыры, йогурты, мороженое и т.д.). В сельской местности в 1,5 раза выше уровень потребления картофеля и на 25% – хлебобулочных изделий. Из хлебобулочных изделий в сельских домохозяйствах преобладает потребление пшеничного хлеба и муки – соответственно на 79 и 61% больше, чем в городских.

С увеличением состава семьи уменьшается потребление основных продуктов питания, особенно таких как, %: молоко и молочные продукты – на 68,6; рыба и рыбные продукты – на 52,6; яйца – на 49,4; овощи – на 46,6; фрукты – на 44,8; масло растительное – на 49,1; сахар и

кондитерские изделия – на 46,5 и т.д. На структуру потребления основных продуктов питания также оказывает влияние количество детей. Отмечается снижение потребления таких важных продуктов, как, %: мясные – на 36,3; рыбные – на 23,1; фрукты – на 35. И наоборот, повышение доли картофеля на 11,5%, хлеба – на 4,9, яиц – на 1,2%.

В процессе исследования структуры потребления продуктов питания проведен сравнительный анализ фактического потребления населением Свердловской области основных продуктов питания в сопоставлении с физиологическими нормами потребления основных продуктов питания, рекомендованными Институтом питания АМН РФ, а также минимальным набором продуктов питания в соответствии с «Методическими рекомендациями по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской

Таблица 6 – Показатели состава пищевых веществ и структура энергетической ценности в среднем на потребителя в сутки

Показатель	Рациональная норма потребления	Минимальная норма потребления	Фактическое потребление
Белки, г	90	73,6	71,2
Жиры, г	100	56,8	93,6
Углеводы, г	420	353,3	330,9
Калорийность, ккал	2842,0	2236,7	2462,3
Доля продуктов животного происхождения в общей калорийности, %	55	–	30,4
Доля энергии белка общего, %	14	–	13,8
Доля энергии жира общего, %	30	–	39,8
Доля энергии углеводов общих, %	56	–	44,6

References

1. On sanitary-epidemiological situation in the Russian Federation in 2009: State Report. Moscow: Federal Center of Hygiene and Epidemiology of the Federal Service for Supervision of Consumer Rights Protection, 2010.

2. On approval of the Bases of the State policy of the Russian Federation in the sphere of population healthy nutrition up to 2020: Edict of the Government of the Russian Federation of October 25, 2010. №1873-r.

3. On approval of recommendations for rational food intakes which comply with current requirements for healthy nutrition: Decree of the Ministry of Healthcare and Social Development of the Russian Federation of August 2, 2010. №593n.

4. On consumer basket of the Sverdlovsk oblast for 2011–2015: Law of the Sverdlovsk oblast No. 121-OZ of December 27, 2010.

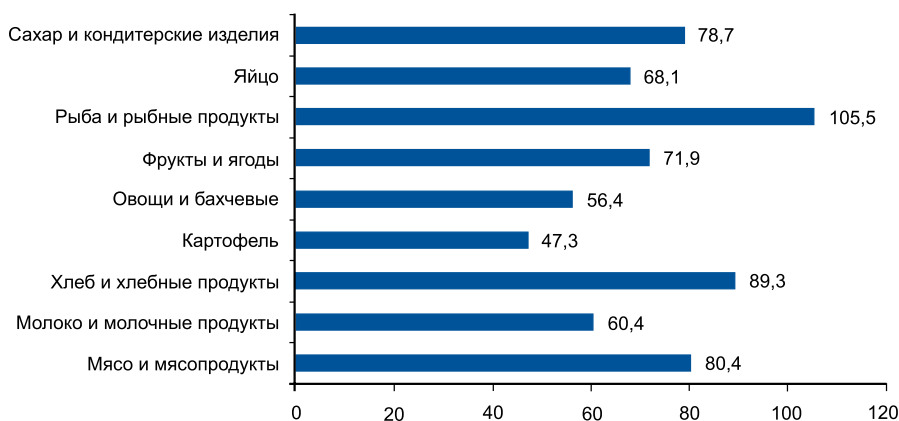


Рис. 1. Отклонение фактического потребления основных продуктов питания от рациональных норм, %



Рис. 2. Отклонение фактического потребления основных продуктов питания от минимальных норм, используемых для расчета стоимости бюджета прожиточного минимума, %

Федерации и в субъектах Российской Федерации).

Как видно из табл. 5, потребление населением, проживающим на территории Свердловской области, основных продуктов питания, особенно продуктов животного происхождения, не соответствует рациональным нормам. Фактическое потребление мяса и мясопродуктов составляет 80,4% нормы, рекомендуемой ИП АМН РФ, молока и молочных продуктов – 60,4%, овощей – 56,4%, картофеля – 47,3%.

Сравнение среднедушевого потребления продуктов питания в 2009 г. с рациональными нормами потребления (100%) представлено на рис. 1.

Расчет потребления населением Свердловской области основных продуктов питания проводится на основании данных баланса ресурсов и использования сельскохозяйственных продуктов.

Анализ фактического потребления основных продуктов питания по отношению к минимальным нормам (прожиточный минимум) показал, что уровень потребления практически по всем группам продуктов существенно превышает минимальные нормы: мясо и мясопродукты – на 77,2%; молоко и молочные продукты – на 18,8%; яйца – на 1,5%; рыба – на 13,5%; сахар и кондитерские изделия – на 43,7%, фруктов – в три раза, что является показателем относительной удовлетворенности потребления. Однако этот же анализ потребления показывает несбалансированность рациона питания, возникающую за счет потребления продуктов с высоким содержанием углеводов (сахар, картофель, хлеб и хлебопродукты).

Сравнение среднедушевого потребления продуктов питания в 2009 г. с минимальными нормами потребления (100%) представлено на рис. 2.

Эти данные дают общую картину в части душевого потребления продуктов питания по населению Свердловской области в целом без дифференциации показателей по отдельным социально-экономическим группам.

Сложившийся уровень потребления продуктов питания отличается от рекомендуемых рациональных норм, разработанных ИП АМН, а по некоторым позициям – и от норм, принятых для расчета бюджета прожиточного минимума в VI зоне России, к которой относится Свердловская область.

Энергетическая ценность суточного рациона питания в среднем на одного потребителя (табл. 6) составила в 2009 г. по всем домохозяйствам 2462 ккал, что находится на уровне показателя предыдущего года (в городской местности – 2440 ккал, в сельской – 2567 ккал).

В среднем по области потребление населением продуктов по калорийности, а также по составу питательных веществ не превышает норм рационального потребления. По белкам, углеводам и общей суточной калорийности показатели не достигают даже минимальных норм, в то время как потребление жиров превышает минимальную норму на 64%.

Энергетическая ценность рациона соответствует физиологическим потребностям согласно МР 2.3.1.2432-08 «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения РФ».

В процессе исследования установлено, что степень удовлетворения потребностей населения в продуктах питания должна определяться не только уровнем соответствия фактического потребления принятым нормам (характеризующим количественные параметры), но и соответствием целому ряду субъективных параметров, характеризующих качественный уровень потребления продуктов питания. ■



ИНСТИТУТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Институт корпоративного управления и предпринимательства (с 2004 г.) является правопреемником Института предпринимательства УрГЭУ (2002–2004 гг.). В составе Института корпоративного управления и предпринимательства УрГЭУ было выделено два направления деятельности:

- Корпоративное управление и развитие бизнеса
- Предпринимательство

620144, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45,
ауд. 514,
тел. 251-96-78,
e-mail: ICGE@usue.ru
WEB-сервер:
<http://www.icge.usue.ru>

Институт корпоративного управления и предпринимательства УрГЭУ (в дальнейшем – ИКУП) является структурным подразделением Уральского государственного экономического университета с функциями учебно-научного центра бизнес-образования с правами и обязанностями факультета университета.

Миссией Института корпоративного управления и предпринимательства (ИКУП) является формирование и развитие стратегического мышления у руководителей российского бизнеса.

Три главные цели бизнес-образования:

- передача знаний;
- выработка умений и навыков;
- формирование личных качеств, жизненной позиции и мировоззрения, находят свое отражение в основных целях деятельности ИКУП.

Институт корпоративного управления и предпринимательства УрГЭУ действует при информационной поддержке и в сотрудничестве с:

*Правительством Свердловской области
Региональным отделением ФСФР в УрФО
Институтом экономики УрО РАН
Школой бизнеса им. Шулиха Йоркского университета (Торонто, Канада)
НП «Элитарный клуб корпоративного поведения»
Региональным центром корпоративного развития Ассоциации независимых директоров
Свердловским региональным отделением Российского общества оценщиков*



Учебно-методический центр аттестации и подготовки кадров

Главной целью Центра является реализация образовательных программ дополнительного профессионального образования, проведение научно-исследовательской работы, а также оказание услуг по проведению государственной экспертизы на территории УрФО.

Мы гарантируем, что вы получите достоверную и актуальную информацию из надежных источников, практические навыки ее применения, консультации экспертов, уникальный опыт общения с коллегами из других регионов, новые деловые контакты и новые идеи для роста и развития.

620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
(343) 252-14-58, +7 922 1796828 www.expert.usue.ru





СИРОТКИН Виктор Анатольевич
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления
городским хозяйством и рынком
недвижимости

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-19
E-mail: docent.sva@yandex.ru



РЕЗВОВ Георгий Александрович
Директор Института городского
хозяйства и недвижимости,
профессор кафедры управления
городским хозяйством и рынком
недвижимости

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-19

Аннотация

В условиях нестабильной экономической ситуации, ограниченной информации о состоянии микросреды существуют факторы, способные ослабить экономическую устойчивость организации. В связи с этим важным представляется изучение специфики рисков, их выявление и оценка. В статье представлена классификация, позволяющая на основании матричного подхода и с использованием методов таксономии идентифицировать риски, возникающие при содержании, ремонте и воспроизводстве жилищного фонда.

Применение принципа таксономии при классификации рисков содержания, ремонта и воспроизводства недвижимости

Ключевые слова

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ

ЖИЛОЙ ФОНД

МАТРИЧНЫЙ ПОДХОД

ТАКСОНОМИЯ

ВОСПРОИЗВОДСТВО

Важность изучения специфики рисков и их применения в качестве действенного рычага управления, влияющего на принятие решений, обосновывается необходимостью наиболее выгодного использования экономических ресурсов и повышения экономического потенциала организаций, работающих в сфере содержания, ремонта и воспроизводства недвижимости, с целью их устойчивого и безопасного развития.

Рассматривая риски в жилищно-коммунальном комплексе (ЖКК), необходимо отметить, что реальное состояние основных фондов жилищно-коммунального хозяйства характеризуется высокой степенью морального и технического износа, технологическими особенностями их функционирования, а также территориальным закреплением обслуживаемого жилищного фонда и инженерной инфраструктуры за отдельными управляющими и жилищно-коммунальными организациями. С другой стороны, важной особенностью ЖКК является его высокий социальный статус.

Этим обусловлена актуальность изучения специфики рисков на предприятиях жилищно-коммунального комплекса.

Процесс оценки и анализа рисков можно разделить на следующие этапы: выявление рисков; их классификация; качественная и количественная оценка рисков; анализ полученной модели; использование модели рисков.

Классификация риска – это его распределение на категории, виды и подвиды, группы и подгруппы. В зависимости от того, каковы цели и задачи исследования сущности риска, классификация может быть проведена по различным принципам и основаниям.

Анализ экономической литературы, посвященной исследованиям рисков и связанных с этим проблем, позволяет сделать вывод, что на сегодняшний день отсутствует единая стройная система их классификации [1. С. 77].

Сложность выявления и классификации рисков дополнительно обусловлена разнообразием принципов осуществления данного процесса.

Из зарубежных исследований представляется практический интерес классификация Артто и Кахконен [2]. Согласно данной классификации все риски разделены на 4 группы: чистые риски (непредвиденные опасности и погодные условия); финансовые риски (связанные с потоком наличности и кредитные риски); бизнес-риски (связанные с основной деятельностью организации во время осуществления какого-либо проекта); политические риски (связанные с деятельностью государства и включающие изменение политической ситуации, войны и т.п.).

В то же время Дж. Тернер предлагает разделять риски или согласно их воздействию, или согласно тому, кто осуществляет контроль и управление ими [3]. В соответствии с данной классификацией риски разделены на: деловые (риски с возможностью использовать в своих интересах их положительные результаты); подлежащие страхованию; внешние (воздействие внешней среды – плохая погода и т.п.); внутренние.

Другое разделение сделано Дж. Финнерти, который описывает девять типов риска [4]: технологические; завершения проекта; политические; экологические; форс-мажорные; поставки; экономические; финансовые; валютные.

Анализ приводимых в научных трудах подходов к описанию возникающих в процессе деятельности организации рисков предоставил нам возможность сгруппировать их для жилищно-коммунального комплекса следующим образом:

- бизнес-риски, связанные с экономической средой;

Applying the Principle of Taxonomy in Classification of Risks of Maintenance, Repair and Reproduction of Real Estate

Матричная модель классификации рисков при содержании, ремонте и воспроизводстве недвижимости

	Внешние риски	Внутренние риски
Бизнес-риски	Риски рыночной среды, влияющие на экономическую деятельность организации	Риски экономической деятельности организации
Управленческие риски	Риски, связанные с государственной и муниципальной властью	Риски управления персоналом
Чистые риски	Природно-техногенные риски	Производственно-эксплуатационные риски

- управленческие риски, связанные с принятием управленческого решения;
- чистые риски, напрямую не зависящие от человека, к которым можно отнести различные непредвиденные опасности.

Для более точной идентификации рисков рекомендуется использование матричного подхода. При разработке модели развития территории данный подход поможет ее разработчикам в идентификации и расположении по приоритетам ожидаемых источников риска данной территории.

Рассматривая классификацию рисков как совокупность сочетаний центров риска и их источников, т.е. внешних или внутренних, авторы получили матричную модель классификации рисков при содержании, ремонте и воспроизводстве недвижимости.

Внешними будут являться те риски, которые практически не поддаются контролю. Их характер и природа образования определяют потребность в непрерывном отслеживании и прогнозировании.

Внутренние риски более управляемы и имеют различные значения для конкретных проектов. Некоторые из факторов риска являются местными либо относятся к индивидуальным группам работ или категориям в пределах проекта. Рассматриваются риски, связанные с опытом участников проекта, а также сами участники, включая клиентов, лиц, занятых в рабочем процессе, экспертов, лиц, принимающих решение. Учитываются их опыт, знания, личные качества и т.п.

Гибкость предлагаемой «матричной модели» при ее практическом приме-

нении позволяет получить структуру в виде, наиболее приемлемом для достижения целей и задач, стоящих перед конкретным муниципальным образованием. Объединенные в единую систему группы рисков позволяют максимально точно и полно идентифицировать различные виды опасностей.

Матричная модель (см. таблицу) формируется как пересечение центров риска, включая бизнес-риски, управленческие риски и чистые риски, а также их распределение на внешние и внутренние риски.

Особенностью данной модели является то, что сформированная матрица дает группы рисков, возникающих в масштабах муниципального образования, которые затем с использованием принципов таксономии могут формировать соответствующие подгруппы по их общим свойствам и характеристикам, образуя классы и подклассы эквивалентности.

Методы таксономии позволяют создать исходную классификацию заданного множества объектов, связанных отношениями последовательного включения от низшего ранга к высшему. В такой классификации объекты, имеющие общие признаки, будут собираться в один таксон [5].

Таким образом, имея набор признаков того или иного риска проекта, можно классифицировать риски какого-то конкретного проекта либо в целом территории и получить их иерархическую структуру.

В то же время любая классификация в некоторой степени условна, так как иногда в конкретных ситуациях прове-

► **Viktor A. SIROTKIN**

Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Municipal Economy Management and Real Estate Market Dept.

Urals State University of Economics 620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45 Phone: (343) 221-26-19 E-mail: docent.sva@yandex.ru

► **Georgy A. REZVOV**

Head of Institute of Municipal Economy and Real Estate, Professor of Municipal Economy Management and Real Estate Market Dept.

Urals State University of Economics 620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45 Phone: (343) 221-26-19

Key words

RISK CLASSIFICATION

HOUSING

MATRIX APPROACH

TAXONOMY

REPRODUCTION

Summary

In the situation unstable economic growth and limited information on condition of micro-environment there exist factors that can undermine economic stability of organisation. Considering that it is important to study specific features of risks, their identification and estimation. In the paper there is provided a classification that allows (by means of matrix approach and methods of taxonomy) identifying risks, which emerge while maintaining, repairing and reproducing the housing.

Источники

1. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / под ред. М.В. Грачевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

2. Artto K., Kahkonen K., Pitkanen P.J. Unknown Soldier Revisited: A Story of Risk Management. Helsinki: Project Management Association, 2000.

3. Turner J.R. The Handbook of Project-Based Management: Improving the processes for achieving strategic objectives. 2nd ed. London: McGraw-Hill, 1999.

4. Finnerty J. Project Financing: Asset-Based Financial Engineering. New York: John Wiley & Sons, 1996.

5. Ruscio J., Haslam N., Ruscio A. Introduction to the Taxometric Method. Mahwah N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 2006.

6. Состояние и основные направления развития жилищно-коммунального комплекса Свердловской области / под ред. М.В. Федорова и Э.В. Пешиной. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2009.

7. Федоров М.В., Пешина Э.В., Резвов Г.А. Сравнительный анализ показателей развития жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации и Свердловской области за 1990–2006 годы. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2008.



Классификация рисков при содержании, ремонте и воспроизводстве недвижимого имущества

сти четкую границу между отдельными видами проектных рисков достаточно сложно. Кроме того, при идентификации и определении каждого риска ряд факторов находится во взаимосвязи, коррелирует, поэтому изменения в одном из них вызывают изменения в другом.

Для исследования рисков, связанных с содержанием, ремонтом и воспроизводством недвижимости, предлагается использовать каркасную древовидную структуру, где риски визуализируются по сферам их возникновения и демонстрируется их воздействие на развитие всего процесса (см. рисунок).

Как видно из представленной схемы, в основе риска лежит естественная сложность системы (число подсистем, компонентов, элементов – структура и взаимосвязи) и факт функционирования (динамика). С целью более точного выявления опасностей, возникающих при содержании, ремонте и воспроизводстве недвижимого имущества в муниципальных образованиях, рассмотрим некоторые элементы данной структуры более подробно.

Производственно-эксплуатационные риски являются самыми очевидными при строительстве, реконструкции, ремонте и эксплуатации здания. Они же могут принести наибольший ущерб не только собственнику здания, но и подрядным организациям и арендаторам. Основными рисками для системы ЖКК можно назвать: риски несанкционированных изменений параметров работы инженерных

систем; технологические риски и риски аварии. При осуществлении капитальных ремонтов и работ по реконструкции жилищного фонда возможны архитектурно-строительные риски.

Риски экономической деятельности организации обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике предприятия. Наиболее распространенным видом в данной группе являются коммерческие риски, включающие не только риск изменения спроса, но и такой специфический для жилищно-коммунального комплекса риск, как сезонные колебания стоимости топлива, материалов и оборудования для содержания и ремонта недвижимого имущества. Высокой вероятностью обладает и риск случайной гибели (порчи) имущества.

Риски, связанные с персоналом. К этой группе можно отнести риски, обусловленные ошибками менеджмента компании, ее сотрудников, проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ и пр., т.е. риски, связанные с внутренней организацией работы компании. Они подразделяются на следующие виды: криминальный риск (подделка документов, хищение отдельных видов активов собственным персоналом), управленческие риски, кадровые риски.

Риски рыночной среды, влияющие на экономическую деятельность организации. К данной группе можно отнести риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры, которые

возникают во внешней для предприятия среде. Наибольшую опасность в этой группе, по нашему мнению, представляет инвестиционный риск, характеризующийся возникновением непредвиденных финансовых потерь предприятия в результате инвестиционной деятельности. Определенную опасность представляет также инфляционный риск, характеризующийся обесценением ожидаемых доходов, неконтролируемым опережением темпов роста инфляции по сравнению с темпами роста доходов.

Риски, связанные с государственной и муниципальной властью. К данной группе можно отнести риски, которые возникают от принятия (непринятия) решений органами государственного или муниципального управления. Наибольшее внимание в данной группе заслуживает региональный риск, характеризующийся вмешательством региональных органов управления в предпринимательскую деятельность (например, при тарифном регулировании и регулировании уровня оплаты населением потребляемых жилищно-коммунальных услуг).

Также в данной группе необходимо учитывать планировочный риск, выраженный в следующих формах: отсутствие комплексных планов развития территорий; изменение политики зонирования и планирования территории; изменение и развитие инженерной инфраструктуры территории; изменения в области транспортного строительства.

Природно-технологические риски. Явления природы также являются источниками риска. Молния может привести к пожару в здании. Дождь может протечь через крышу и залить сервер. Снегопад может завалить вход в жилой дом. Природно-экологические риски связаны

с факторами неопределенности, оказывающими влияние на состояние окружающей среды в государстве, регионе и влияющими на состояние и эксплуатацию объектов недвижимости. Данные риски подразделяются на: техногенные, природно-климатические и социально-бытовые.

Необходимость создания классификации рисков продиктована не только рыночными преобразованиями в системе управления недвижимым имуществом и связанными с этим изменениями экономических отношений, но и важностью использования системы управления рисками, напрямую зависящей от точности идентификации опасностей: чем более точно осуществлена идентификация рисков, тем эффективнее система их нейтрализации.

Гибкость предложенного подхода в случае его практического использования позволяет в результате проектирования получить классификацию рисков в виде, наиболее приемлемом для достижения конкретных целей и задач, стоящих перед каждым проектом. Проведенная типология и классификация рисков в целях систематизации теоретических представлений о них и адекватной оценки позволила расширить и упорядочить сложившиеся подходы, предоставила возможность осуществлять более точную идентификацию и систематизацию рисков.

Данная статья является первой публикацией накопленного материала по оценке и анализу рисков недвижимости. Механизм качественного анализа рисков может быть рассмотрен с использованием соответствующих методов и необходимых инструментов. ■

References

1. Risk management of an investment project: textbook for students of economics / ed. by M.V. Grachyova. Moscow: YUNITI-DANA, 2009.
2. Artto K., Kahkonen K., Pitkanen P.J. Unknown Soldier Revisited: A Story of Risk Management. Helsinki: Project Management Association, 2000.
3. Turner J.R. The Handbook of Project-Based Management: Improving the processes for achieving strategic objectives. 2nd edition. London: McGraw-Hill, 1999.
4. Finnerty J. Project Financing: Asset-Based Financial Engineering. New York: John Wiley & Sons, 1996.
5. Ruscio J., Haslam N., Ruscio A. Introduction to the Taxometric Method. Mahwah N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 2006.
6. Condition and basic development tendencies of housing and utility sector of the Sverdlovsk oblast / ed. by M.V. Fyodorov and E.V. Peshina. Ekaterinburg: USUE Publisher, 2009.
7. Fyodorov M.V., Peshina E.V., Rezvov G.A. Comparative analysis of development indicators in housing and utility sector of the Russian Federation and the Sverdlovsk oblast in 1990–2006. Ekaterinburg: USUE Publisher, 2008.



▶ **КОДАЧИГОВ Руслан Витальевич**

Аспирант кафедры мировой экономики

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-10
E-mail: bmzural@gmail.com

Ключевые слова

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА
КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ
КРЕАТИВНЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ
МИРОВОЙ РЫНОК
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ
РОСТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Рассматривается возрастание вклада креативных индустрий в мировую экономику. Выделяются показатели, характеризующие динамику развития мирового рынка креативных товаров и услуг. Анализируются ключевые движущие факторы, влияющие на рост данного рынка.

Ключевые драйверы развития мирового рынка креативных товаров и услуг

Внастоящее время мировой рынок креативных товаров и услуг определяется экономической наукой как динамично развивающийся сектор мировой экономики с наибольшим потенциалом влияния на ее экономический рост. Основу мирового рынка креативных товаров и услуг составляют товары и услуги, производимые креативными индустриями (creative industries).

Для определения понятия «креативные индустрии» используется два подхода: академический и практический. Академический подход к определению «креативные индустрии» используется учеными для качественной характеристики понятия и подразумевает, что креативные индустрии, или креативные отрасли, это совокупность экономических субъектов, в основе деятельности (разработка, производство, распространение) которых лежит интеллектуальный капитал, индивидуальное творческое начало, навык или талант, а результатом этой деятельности является продукт с доминирующим значением нематериальной составляющей в его добавленной стоимости. Упрощая, креативные индустрии – отрасли, деятельность которых заключается в производстве и эксплуатации интеллектуальной собственности.

Практический подход к определению термина связан с количественными оценками понятия в различных статистических и экономических исследованиях. Для этих целей важным становится определение «креативных индустрий» с помощью отнесения к ним тех или иных отраслей экономики. В соответствии с доминирующей на данный момент классификацией (ЮНКТАД) к креативным индустриям относят кино, музыку, телевидение, радиовещание, изобразительное и исполнительское искусства, выставочную деятельность, моду, издательское дело, рекламу, дизайн, архитектуру, компьютерные разработки и т.п. [1].

Как отмечается в различных исследованиях, значение креативных индустрий в мировой экономике неуклонно растет.

На долю креативных индустрий в экономике развитых стран приходится от 2 до 6% ВВП [1]. Для примера: в 2007 г. этот показатель в Великобритании составлял 6,2%, в США – 6,4, в Канаде – 3,5, в Австралии – 7% [1]. Количество занятых в креативных индустриях в ЕС в 2004 г. составляло 3,1% от общего уровня занятости [2]. Еще более наглядным представляется сопоставление роста вклада креативных индустрий в ВВП ЕС по сравнению с другими отраслями (2003 г.), %: креативные индустрии – 2,6; сфера недвижимости – 2,1; пищевая промышленность – 2,1; химическая промышленность, включая производство пластмассовых и резиновых изделий – 2,3; текстильная промышленность – 0,5 [2]. Также отмечается возрастающее влияние креативных индустрий на общие показатели экономик развивающихся стран.

Вообще, в силу специфики понятия «креативные индустрии» и соответственно трудностей учета производства и потребления креативных товаров и услуг, наиболее показательным индикатором роста мирового рынка данных товаров и услуг является рост объемов международной торговли креативными товарами и услугами. Косвенную оценку динамики роста мирового производства креативных товаров и услуг можно произвести на основании анализа их мирового экспорта, а оценку их мирового потребления – на основе мирового импорта креативных товаров и услуг.

В 2008 г. объем мирового экспорта креативных товаров достиг 407 млрд дол. США (2,73% мирового экспорта всех товаров), креативных услуг – 185 млрд дол. США (4,8% мирового экспорта всех услуг). Динамика роста объемов мирового экспорта креативных товаров и услуг за 2002–2008 гг. представлена на рис. 1.

Ежегодный прирост объемов мирового экспорта креативных товаров и услуг за этот период составил 14,4%. Рассматривая отдельно креативные услуги, отметим, что за 2002–2008 гг. ежегодный прирост их мирового экспорта составил

Major Drivers of the Creative Industries Growth Worldwide

At the present time economic science defines the global market of creative products and services (CPS) as a fast growing sector of the global economy demonstrating the greatest potential to influence its economic growth. Products and services provided by creative industries form the basis of the global market of creative goods and services.

There are two approaches to explaining the term "creative industries" – academic and practical. The academic one is applied by scientists to show qualitative characteristics of the expression. This technique implies that creative industry, or creative branch, is a combination of economic subjects whose activities (design, production, distribution) are based on intellectual capital, individual creativity, skill or talent. The outcome of this activity represents a product with an increased intangible component in its added value. Making it simple, creative (or inventive) industries are branches that are engaged in production and exploitation of intellectual property.

The practical approach to defining the term deals with quantitative assessments of the expression in various statistical and economic studies. For these purposes, it becomes important to describe creative industries by including one or another sector of economy. According to the widespread classification (UNCTAD) inventive industries now encompass film, music, television, radio, art and performing arts, exhibition, fashion, publishing, advertising, design, architecture, software etc [1].

As various studies demonstrate, the importance of creative industries in the global economy is growing steadily. Creative sectors' share in economies of developed countries accounts for 2–6% of GDP [1]. For instance, in 2007 in the UK this indicator equalled 6.2%, in the USA – 6.4, Canada – 3.5, Australia – 7% [1]. The number of the EU workers employed in creative industries in 2004 made up 3.1% of general employment rate [2]. The increasing contribution of creative industries to the EU's GDP in comparison with that of other sectors of

economy (in 2003) is even more eloquent: inventive industries – 2.6%, real estate sector – 2.1, food industry – 2.1, chemical industry including plastic and rubber production – 2.3, textile industry – 0.5% [2]. The research studies also highlight creative sectors' increasing influence on general indicators of developed economies.

In general, bearing in mind the specifics of the term "creative industries" and consequently the difficulties in accounting of production and consumption of creative products and services, the most indicative element of the rising global CPS market is increasing volumes of international trade in creative goods and services. Indirect assessment of the dynamics of CPS global production can be carried out when analysing global export of creative products and services. World consumption of creative products and services is examined on the basis of global import of CPS.

In 2008, export volumes of creative products in the world reached 407 billion U.S. dollars (2.73% of total world exports of goods), export volumes of creative services attained 185 billion U.S. dollars (4.8% of total world exports of services). The dynamics of growth in world export volumes of creative goods and services in 2002–2008 is presented in Figure 1.

Annual increment in world export volumes of creative goods and services during this period amounted to 14.4%. When considering creative services separately from products, it should be observed that in 2002–2008 annual increment in world exports of creative services accounted for 17.1%, having outrun significantly the average growth rate of total world export of services (13.5%) [3]. Moreover, the share of developing countries in world export of creative products and services is going up steadily: in the period from 2002 to 2008 their part in world export of creative goods rose from 37 to 43% [1]. Export of creative products from China equalled approximately 50% of this amount.

As the Figure 2 shows, the world import of creative products and services,

► **Ruslan V. KODACHIGOV**

Postgraduate of Global Economics Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-10
E-mail: bmzural@gmail.com**

Key words

CREATIVE ECONOMY
CREATIVE INDUSTRIES
CREATIVE GOODS AND SERVICES
GLOBAL MARKET
GLOBAL ECONOMY
INTERNATIONAL TRADE
GLOBAL ECONOMIC GROWTH

Summary

The article scrutinizes the increase in the contribution of creative industries into the global economy. The author identifies the indicators that characterize the dynamics of global market of creative products and services, and analyses the major drivers of the creative industries growth worldwide.

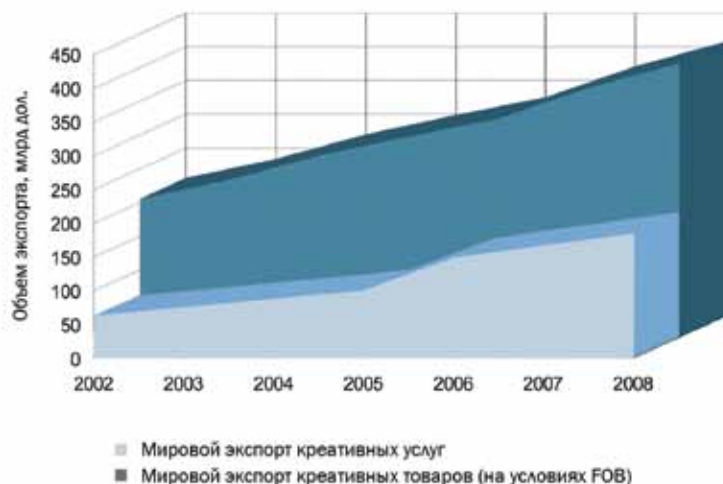


Рис. 1. Динамика изменения объемов мирового экспорта креативных товаров и услуг

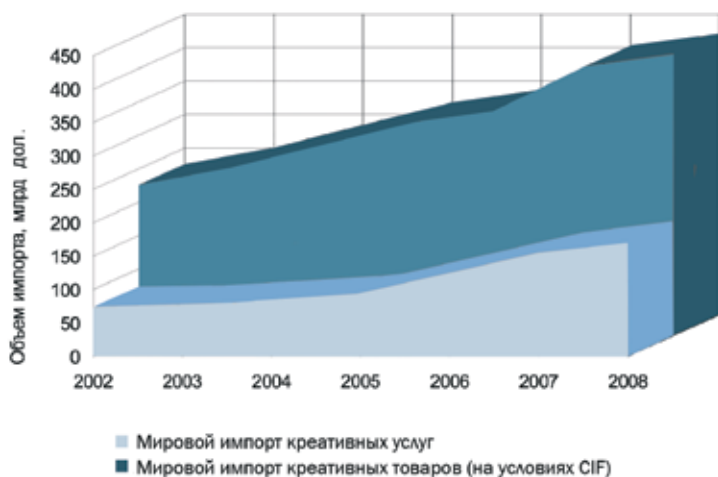


Рис. 2. Динамика изменения объемов мирового импорта креативных товаров и услуг

17,1%, существенно обогнав средние темпы прироста мирового экспорта всех услуг (13,5%) [3]. Причем вклад развивающихся стран в мировой экспорт креативных товаров и услуг неуклонно растет: с 2002 по 2008 г. их доля в мировом экспорте креативных товаров выросла с 37 до 43% [1]. Половину этого показателя составляет экспорт креативных товаров из Китая.

Мировой импорт креативных товаров и услуг, так же как и экспорт, демонстрирует стремительный рост, что подтверждается рис. 2. Мировой импорт креативных товаров за 2002–2008 гг. увеличился с 226 млрд до 421 млрд дол. США, креативных услуг – с 72,3 млрд до 168,7 млрд дол. США [3].

При этом доля развитых стран в мировом импорте креативных товаров за этот же период снизилась с 83 до 75% [1]. Совокупный прирост объемов импорта креативных товаров в развитых странах

за 2002–2008 гг. составил 69%, в развивающихся – 155%, в странах с переходной экономикой – 479% [1].

Описанный рост мирового рынка креативных товаров и услуг связан с определенными движущими факторами – драйверами развития. Опираясь на данные различных исследований, можно определить общий список факторов, влияющих на развитие данного рынка: уровень доходов потребителей, степень удовлетворения базовых потребностей у покупателей, уровень образования и общий уровень интеллектуального развития в обществе, уровень развития творческого потенциала, креативных способностей и компетенций в обществе, способность к освоению новых технологий, уровень развития общественного сектора и государственных институтов, наличие значительного количества коммуникационных каналов и высокого уровня международной мобильности и т.п.

Весь этот перечень факторов можно условно поделить на *драйверы роста предложения* – факторы, влияющие на рост производства и распространения креативных товаров и услуг, и *драйверы роста спроса* – факторы, влияющие на уровень их потребления.

В свою очередь наличие высокого потребительского спроса на креативные товары и услуги само по себе оказывает определяющее влияние на рост их предложения на мировом рынке. Приведенная классификация достаточно точно определяет экономическую сущность воздействия тех или иных факторов на развитие мирового рынка креативных товаров и услуг. Однако многие факторы развития могут оказывать двойное влияние, иницируя рост как спроса, так и предложения. Для примера: высокий уровень образования оказывает влияние на уровень креативных способностей занятых в креативных индустриях, а вместе с тем развивает культурно-эстетический вкус потребителя и высокий уровень общей потребительской культуры. Мы предлагаем объединить движущие факторы развития мирового рынка креативных товаров и услуг в следующие группы, которые будут более четко определять не столько направление воздействия, сколько природу самого фактора:

- экономические и институциональные;
- интеллектуальные и образовательные;
- коммуникационные и технологические;
- международная мобильность, в том числе международный туризм.

В *первой группе факторов* наиболее заметную роль играют доходы потребителей. Креативные товары и услуги не являются предметом первой необходимости. Поэтому при низком уровне реальных доходов базовые потребности – в продуктах питания, жилье, одежде – подлежат удовлетворению потребителем в первую очередь. Однако синхронно с ростом реальных доходов происходит наращивание спроса на товары и услуги, эластичные по доходу, к которым относятся и креативные товары и услуги. Поэтому спросом у потребителя, имеющего достаточно средств для удовлетворения основных потребностей, начинают пользоваться просмотр кинофильмов, посещение театров и концертов, использование компьютерных игр и т.п.

Положительное влияние на спрос на креативные товары и услуги оказывает также изменение глобальных демогра-

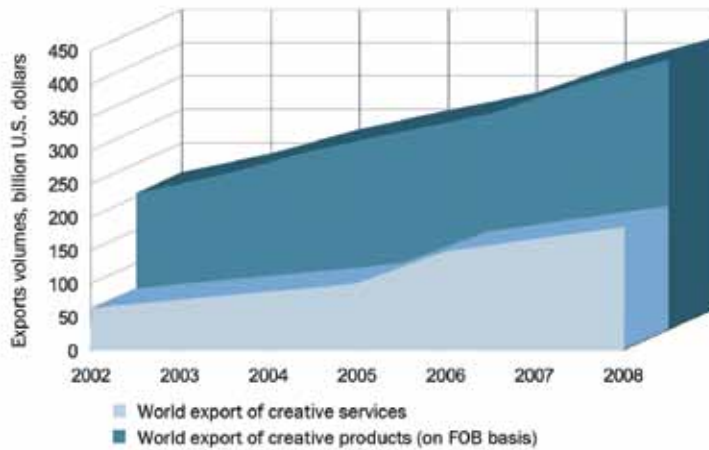


Figure 1. The dynamics of growth in world export volumes of creative goods and services

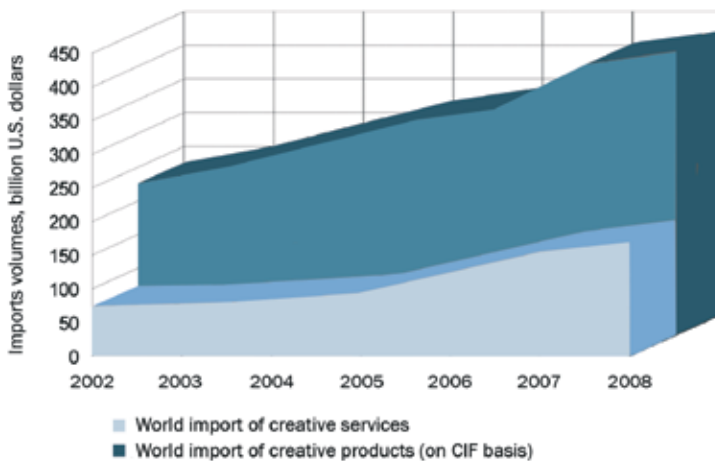


Figure 2. The dynamics of growth in world imports volumes of creative goods and services

along with the world export, displays rapid growth. The world import of creative products in 2002–2008 virtually doubled from 226 billion to 421 billion U.S. dollars. As for creative services, during the period under review their amount increased from 72.3 billion to 168.7 billion U.S. dollars [3].

At the same time, the percentage of developing economies in the world imports of creative products during the same time period experienced a decrease from 83 to 75% [5]. The total increment in imports of creative goods in developed countries for 2002–2008 period was 69%, in developing nations – 155%, in transitional economies – 479% [1].

The above-mentioned development of the global CPS market is associated with certain driving forces – development drivers. Resting upon the findings of various pieces of research, the overall list of factors influencing the development of the global CPS market can be identified: level of consumer income; degree of basic needs satisfaction among customers; education level

and mentality of the society; level of creative potential, abilities and competencies in the society; ability to adopt up-to-date technologies; the level of development of the public sector and public institutions; availability of a considerable number of communication channels and high international mobility etc.

The entire list of factors can be provisionally divided into two groups: *drivers of growing demand* – these are factors that influence the production growth and spreading of creative products and services, and *drivers of growing supply* – these are factors that exert impact on the consumption level of creative products and services.

In turn, the existence of strong consumer demand for creative goods and services in itself creates a determining influence on increase in supply of creative products and services in the global market. The current classification defines accurately enough the economic aspect of specific factors' importance in the expansion of the world

CPS market. However, many development factors can make double impact initiating an increase in both demand and supply. For example, high quality of education affects the level of creative abilities of those who are engaged in inventive industries, and at the same time cultivates consumers' cultural-aesthetic taste and establishes standards of general consumer culture. We therefore suggest combining driving forces of the global CPS market's development in the following groups that are designed to identify more clearly the nature of the factor itself, rather than the influence trends:

- economic and institutional;
- intellectual and educational;
- communication and technological;
- international mobility, including international tourism.

Consumers' income plays the most significant part among *factors of the first group*. Creative products and services are not articles of prime necessity. Therefore, at a low level of real income basic commodities (such as foodstuffs, accommodation and clothes) are subject to satisfaction in the first place. However, there is a concurrent enhancing demand for products and services, which are elastic to income rate, which comprise, among other things, creative products and services. Therefore watching movies, visiting theatres and concerts, playing computer games etc are becoming of high demand among consumers who obtain ample resources to satisfy their needs.

The shift in global demographic characteristics exerts positive influence on demand for creative products and services as well. As the United Nations predicts, the world's population will increase from 7 to 9 billion between 2011 and 2050. It will lead to a rise in the number of potential consumers of CPS. Along with growing life expectancy, the time period that an individual needs to consume creative goods and services, also extends – in retirement people have more spare time for leisure, journeys, museums etc.

The state makes a significant contribution to development of creative industries through providing necessary infrastructure, establishing relevant institutions, and forming the public demand. Favourable atmosphere promotes retaining the employed in creative industries within the same geographical area and keep them concentrated on the very generation process of creative products and services. It will immediately affect quantitative and qualitative levels of production of CPS. Examples include establishing cultural clusters; performing cul-

Источники

1. Creative Economy Report 2010, UNCTAD. http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf.
2. The Economy of Culture in Europe, 2006. <http://www.keanet.eu/ecoculture/studynew.pdf>.
3. UNCTAD Global databank on world trade in creative products, 2010. <http://unctadstat.unctad.org/Report Folders/report-Folders.aspx>.
4. Зеленцова Е.В. Креативные индустрии – инвестиции в будущее // Вестник ФГУ ГРП при Министерстве юстиции Российской Федерации. 2009. №4.
5. Клоудова Й. Влияние развития креативной экономики на экономически отсталые регионы // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. №5.
6. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: КЛАССИКА XXI, 2005.
7. Хокинс Дж. Креативная экономика. Как превратить идеи в деньги. М.: КЛАССИКА XXI, 2011.
8. Hesmondhalgh D. The Cultural Industries. SAGE, 2007.
9. Potts J. Creative Industries and Economic Evolution. Edward Elgar Publishing, 2011.

References

1. Creative Economy Report 2010, UNCTAD. http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf.
2. The Economy of Culture in Europe, 2006. <http://www.keanet.eu/ecoculture/studynew.pdf>.
3. UNCTAD Global databank on world trade in creative products, 2010. <http://unctadstat.unctad.org/Report Folders/report-Folders.aspx>.
4. Zelentsova Ye.V. Creative industries are investments into the future // Vestnik of the Federal Budgetary Institution State Registration Chamber with the Ministry of Justice of the Russian Federation. 2009. No. 4.
5. Kloudova Y. Impact of the creative economy development on backward regions // Journal of the New Economic Association. 2010. №5.
6. Florida R. The Rise of The Creative Class and How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life. Moscow: KЛАССИКА XXI, 2005.
7. Howkins J. The Creative Economy: How People Make Money from Ideas. Moscow: KЛАССИКА XXI, 2011.
8. Hesmondhalgh D. The Cultural Industries. SAGE, 2007.
9. Potts J. Creative Industries and Economic Evolution. Edward Elgar Publishing, 2011.

фических показателей. По прогнозам ООН, в период 2011–2050 гг. численность населения Земли изменится с 7 млрд до 9 млрд человек, что приведет к расширению класса потенциальных потребителей креативных товаров и услуг. Вместе с ростом продолжительности жизни увеличивается и период времени потребления человеком данных товаров и услуг – после выхода на пенсию у людей появляется больше свободного времени для досуга, путешествий, похода в музеи и т. п.

Значительный вклад в развитие креативных индустрий вносит государство посредством создания необходимой инфраструктуры, развития соответствующих институтов и формирования общественного заказа. Благоприятная среда способствует удержанию занятых в креативных индустриях в рамках одного географического пространства и их концентрации на самом процессе генерации креативных товаров и услуг, что незамедлительно сказывается на количественном и качественном уровне производства таких товаров и услуг. Примерами служат развитие культурных кластеров, проведение культурных мероприятий, конкурсов, выделение грантов, прямое финансирование творческих организаций и т. п.

Вторая группа драйверов развития включает в себя интеллектуальные и образовательные факторы. Эти факторы определяют общий уровень образования и интеллектуального развития как потребителей креативных товаров и услуг, так и работников, занятых в креативных индустриях. Поэтому высокий спрос на креативные товары и услуги предъявляется в обществах с высоким уровнем общей потребительской культуры и преобладанием культурно-эстетических ценностей над функционально полезными.

Кроме этого расширение каналов распространения креативных товаров и услуг (Интернета, мобильной связи, спутникового ТВ и т.п.), а также видоизменение форм самих креативных товаров и услуг (переход музыки в цифровой формат, демонстрация традиционных форм исполнительского искусства через Интернет, формирование таких видов активностей, как компьютерные игры и т.п.) предъявляют новые требования к степени владения современными технологиями. В данном случае новые технологии выступают как инструмент потребления креативных товаров и услуг. Высокий уровень образования, культурной и технологической подготовки потребите-

ля наряду с высоким уровнем доходов играет ключевую роль в формировании устойчивого спроса на креативные товары и услуги.

Особые требования креативные индустрии предъявляют и к уровню занятых в данных отраслях – на первый план выходит уровень профессиональной подготовки, индивидуальный творческий потенциал, способность осваивать новые технологии, генерировать новые идеи, работать в новых форматах творческого и производственного взаимодействия (например, дистанционная работа, краудсорсинг и т. п.). Важную роль в формировании данных навыков играет развитие системы высшего образования и изменение акцентов системы обучения на более низких уровнях в сторону индивидуализации и развития эвристической деятельности. Использование творческого потенциала и интеллектуального капитала дает креативным индустриям неисчерпаемые ресурсы для экономического роста, что опровергает теорию ограниченности ресурсов и расширяет наше научное понимание экономического мироустройства.

Среди драйверов данной группы также выделяется фактор защиты интеллектуальной собственности. Креативные товары и услуги непосредственным образом связаны с интеллектуальной собственностью, поэтому действенная защита прав интеллектуальной собственности предохраняет креативные товары и услуги от несанкционированного копирования, плагиата и незаконного потребления. Политика в области защиты прав интеллектуальной собственности позволяет сдерживать формирование теневого рынка креативных товаров и услуг, которое могло бы стать демотивационным фактором для креативных индустрий в вопросах генерации новых продуктов.

В третьей группе драйверов развития также присутствуют факторы, оказывающие воздействие и на спрос, и на предложение. Развитие коммуникационных каналов (Интернет, мобильные телефоны, спутниковое ТВ и т.п.) упрощает как процесс производства и распространения, так и процесс потребления креативных товаров и услуг. Новые каналы связи дают возможность подключить к процессу создания креативных товаров и услуг наиболее творческие кадры, размещенные в различных географических районах (дистанционная работа), а также генерировать идеи и продукты за счет

tural activities, competitions and awarding grants; direct financing of creative organizations.

The second group of drivers incorporates intellectual and educational factors. These factors determine the overall level of education and intellectual development of CPS consumers, as well as employees engaged in creative industries. Therefore strong demand for creative products and services is typical of societies with highly developed consumer culture and prevalence of cultural-esthetic values over functionality.

Moreover, expanding distribution channels for CPS (availability of the Internet, mobile telephony, satellite TV etc) and modified forms of creative products and services (converting music into digital files, demonstrating traditional forms of the performing arts via the Internet, organizing such activities as computer games etc) impose new requirements on consumers' skills in exploiting sophisticated technologies. In this case new technologies serve as an instrument of CPS consumption. High educational standards, consumers' cultural and technological awareness along with significant income level play a key part in formation of sustainable demand for creative products and services.

Creative industries determine specific requirements to qualifications of the employees occupied in the given sectors. Among this qualifications the most important ones are level of professional training and competence, individual potential for creative solutions, ability to utilize new technologies and generate bright ideas, readiness to work in new formats of creative and productive interaction (for example, distant work, crowdsourcing etc). Two aspects hold a special place in acquiring the above-mentioned skills – development of the higher education system and shifting accents of education system at lower levels towards individualization and stimulation of heuristic activity. The use of creativity and intellectual capital supplies creative industries with inexhaustible sources of economic growth. This, in turn, refutes the theory of limited resources and enriches our understanding of economic world order.

There is one more factor that stands out from intellectual and educational development drivers of CPS market, namely, the factor of intellectual property protection. Creative products and services are directly related to intellectual property; effective protection of intellectual property rights therefore prevents creative goods and services from unauthorised copying,

plagiarism, and illegal consumption. Policy on intellectual property rights protection inhibits formation of CPS shadow market that can serve as a demotivating factor for creative industries in matters of new products design.

The third group of development drivers combines factors influencing both demand and supply. Evolution of communication channels (the Internet, mobile phones, satellite TV etc) eases the processes of production, distribution and consumption of creative products and services. New channels of communication allow involving the most talented creative personnel, located in different geographical territories (distant work, telecommuting), in the process of design of creative goods and services. They also give an opportunity to generate valuable ideas and develop innovative products through forming such a new type of inventive activity as creative crowdsourcing, which means creative process performed by an undefined public on the basis of a public offer, followed by an exchange of results via different channels of communication.

As mentioned above, technologies in the global CPS market function as an instrument of consumption, but at the same time their development in itself initiates demand for alternative creative solutions. For example, designing advanced types of central processing units broaden creative horizons for video games' programmers.

Nevertheless, technological progress, and digital technologies in particular, first allow reducing production costs and simplify distribution of creative products and services that brings about a decrease in prices on the global market and a rise in demand for these commodities; and second, it undermines the law of diminishing marginal utility – despite the fact that there is no restrictions on copying of creative products and services in a digital format, their cost remains fixed for every subsequent unit. This, in turn, impedes further cut in prices and reduces global demand.

The final group of factors embraces elements that demonstrate a growing international mobility and more specifically international tourism. Travellers from foreign countries are the main consumers of recreational and creative products and services. Population's rising income enables people to visit foreign countries and consume non-traded goods and services, i.e. those that cannot be exported. Such non-traded commodities encompass both local cultural objects and the World Cultural and Natural Heritage (962 properties as for July 2012).

Within the framework of international tourism there are two directions, which in their pure forms are able to influence the global CPS market – religious and cultural tourism. The major purpose of these types of tourism is immediate consumption of creative products and services, for example, visiting festive Brazilian Carnival, pilgrimage to Mecca etc. Improving welfare of the population of the largest developing economies – India and China – is a potential for further growth of international tourism and, correspondingly, consumption of CPS in the world. According to various estimates, in the nearest 5 years more than 200 million of China's population alone will be involved in international tourism [5].

Let's sum up. The examined parameters of the world CPS market give us reasonable grounds to assert that this segment of the global economy is on the stage of rapid growth, and its development rates are above average, typical of today's global economy. The provided data also attest to growing importance of developing countries in CPS international trade.

In the study the author highlighted four groups of world market development drivers: economic and institutional; intellectual and educational; communication and technological; international mobility, including international tourism. The analysis revealed that demand, income level and consumer's overall intellectual development are among essential factors of this market's growth. ■

формирования такой формы творческой активности, как креативный краудсорсинг (creative crowdsourcing)¹.

Как уже было сказано, технологии на мировом рынке креативных товаров и услуг являются инструментом потребления, но вместе с тем их развитие само по себе инициирует потребность в новых креативных разработках. Примером этого может служить разработка новых типов компьютерных процессоров, расширяющих возможности для разработчиков компьютерных игр.

Вместе с тем развитие технологий, и в частности цифровых технологий, с одной стороны, позволяет удешевлять производство и распространение креативных товаров и услуг, что приводит к снижению цен на мировом рынке и росту спроса на эти продукты, а с другой стороны, подрывает действие закона убывающей предельной полезности – несмотря на бесплатность копирования креативных товаров и услуг в цифровом формате, стоимость их остается фиксированной для каждой последующей единицы. А это в свою очередь тормозит дальнейшее снижение цен и замедляет рост спроса на мировом рынке.

В *последней группе драйверов развития* представлена усиливающаяся международная мобильность, и в частности международный туризм. Тури-

сты являются главными потребителями рекреационных и креативных товаров и услуг. Растущий уровень доходов населения позволяет им перемещаться по зарубежным странам и потреблять неторгуемые креативные товары и услуги, т.е. те, которые не могут быть экспортированы. К таким товарам и услугам относятся как локальные объекты культуры, так и объекты всемирного культурного и природного наследия, которых по состоянию на июль 2012 г. насчитывается 962. В рамках международного туризма можно выделить два направления, которые в чистом виде оказывают влияние на мировой рынок креативных товаров и услуг: религиозный и культурный туризм. Целями данных видов туризма является непосредственное потребление креативных товаров и услуг. Примерами данных явлений служат поездки в Бразилию на праздничный карнавал, паломничество в Мекку и т. п. Потенциалом для дальнейшего роста международного туризма и соответственно потребления креативных товаров и услуг в мире является растущее благосостояние населения крупнейших развивающихся экономик – Индии и Китая. По различным оценкам, только в Китае в течение ближайших пяти лет к международному туризму прибавится более 200 млн человек [1].

Подведем итоги.

Рассмотренные показатели мирового рынка креативных товаров и услуг дают нам основание утверждать, что данный сегмент мировой экономики находится в стадии бурного роста, причем темпы его развития опережают средние показатели в современной мировой экономике. Также приведенные данные свидетельствуют о возрастании роли развивающихся стран в международной торговле креативными товарами и услугами.

В ходе исследования определены четыре группы драйверов развития мирового рынка креативных товаров и услуг: экономические и институциональные; интеллектуальные и образовательные; коммуникационные и технологические; международная мобильность, включая международный туризм. Анализ показал, что основополагающими факторами развития данного рынка являются факторы спроса, в частности, уровень доходов и общий уровень интеллектуального развития потребителей. ■

¹ Творческая деятельность, осуществляемая неопределенным кругом лиц на основании публичной оферты с последующим обменом результатами этой деятельности через различные каналы связи



▶ **КАЗАКОВ Андрей Васильевич**

Кандидат медицинских наук, доцент
кафедры пищевых биотехнологий

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 372-40-51
E-mail: prof_kazakov@mail.ru

Ключевые слова

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
ИННОВАЦИИ
ПИЩЕВЫЕ БИОТЕХНОЛОГИИ
ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЕ ПИТАНИЕ
ПРОЕКТ
НАУКА
ОБРАЗОВАНИЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ

Аннотация

В статье изложены основные принципы построения современных программ продовольственной безопасности населения страны. Обосновывается первостепенное значение инновационных решений. Первый план – разработка экологически чистых и безотходных технологий. Главный инструмент – малый и средний бизнес при государственной поддержке.

Пищевые инновации как основа продовольственной безопасности государства и улучшения здоровья населения ¹

Краткая характеристика разделов программы и порядок осуществления мероприятий по ее реализации:

6. Разработка инновационных форм просвещения населения и специалистов по вопросам оздоровительного питания.

В настоящее время общество начинает правильно понимать и оценивать значение оздоровительной пищи в жизни каждого человека. Однако продукты функционального питания, в частности сим(н)биотические, известны не всем. Современное направление продолжает находиться в поле зрения ограниченного круга специалистов, а также привлекает внимание отчаявшихся людей, уже страдающих ярко выраженным дисбактериозом и другими болезнями [1; 2]. Практическая реализация проекта позволит сделать проблему видимой как для политика, так и для рядового гражданина. В связи с этим предполагается участие проекта в осуществлении городских, областных и республиканских программ здравоохранения населения. Широкая просветительская и воспитательная функции проекта будут способствовать развитию нового направления профилактической медицины с формированием здорового человека как одного из основных критериев стабильности общества.

Планируется подготовить и издать информационные материалы в виде брошюр в рамках инновационной концепции «Питаемся и лечимся одновременно». Брошюры могут реализовываться на конференциях, выставках, в книжных магазинах, на семинарах и т.д.

Полученные материалы войдут в основные и дополнительные учебные программы УрГЭУ и других вузов страны.

Одновременно с этим планируется проведение разъяснительной работы с врачами различных специальностей во всех лечебно-профилактических и санаторно-курортных учреждениях, а также в медико-санитарных частях промышленных предприятий. Врачи будут обеспечены необходимыми для работы

информационными материалами о биопродукции, а кроме того, информированы об организации специализированных информационно-торговых центров и кабинетов. Привлечение врачей к совместной работе делает возможным осуществление качественного надзора и эффективной оценки состояния здоровья населения, использующего биопродукцию в повседневном пищевом рационе. Биопродукцию нужно широко внедрять в ежедневный пищевой рацион каждого человека с профилактической целью [3].

7. Формирование интеллектуальной собственности по разделам 1–6.

Раздел включает формирование технической документации на разработку продукции для производства (ГОСТы; стандарты организаций; технические условия и технологические инструкции), а также интеллектуальной собственности (патенты на изобретения; промышленные образцы; товарные знаки и знаки обслуживания; ноу-хау и т.д.). Формирование технической документации включает проведение сертификации и стандартизации инновационной продукции на региональном и федеральном уровнях.

8. Лицензионная деятельность по реализации разработанной и уже имеющейся интеллектуальной собственности.

Предполагается реализация сформированной интеллектуальной собственности в другие регионы России, а также ближнего и дальнего зарубежья на основе договоров коммерческой концессии и лицензионных договоров [4].

Передача потенциальным клиентам прав на использование интеллектуальной собственности на уровне патентоспособных решений будет осуществляться с помощью лицензионных договоров в установленном порядке в ФГУ «Федеральный институт промышленной собственности» (ФИПС, Москва), а передача интеллектуальной собственности на уровне беспатентных решений и ноу-хау – с помощью опционных соглашений и договоров коммерческой концессии,

¹ Часть II. Начало см.: «Управленец» №5–6 / 2012.

Food Innovations as the Basis for Food Security of the Country and Public Health ¹

► **Andrey V. KAZAKOV**

Cand. Sc. (Medicine), Assistant-Prof. of Food Biotechnologies Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy voli, 62/45
Phone: (343) 372-40-51
E-mail: prof_kazakov@mail.ru**

Key words

FOOD SECURITY
INNOVATIONS
FOOD BIOTECHNOLOGIES
HEALTHY EATING
PROJECT
SCIENCE
EDUCATION
FINANCING

Summary

The present article introduces the basic principles of modern food security programs in the country. Their fundamental requirement is innovative decisions. The main purpose is to develop green and waste-free technologies. The most important tool is small and medium-sized companies with government support.

регистрируемых в юридических отделах городских администраций страны. Этот путь внедрения новых технологий в практику нами широко апробирован и целесообразен для наиболее удаленных от лицензиара территорий.

Партнерами, приобретающими технологии производства и применения оздоровительных биопродуктов и специальное производственное оборудование для их приготовления, являются медико-санитарные части, молокоперерабатывающие заводы и комбинаты, агрофирмы, коммерческие предприятия, работающие в сфере производства и переработки молочного и соевого сырья.

Предполагается лицензионная передача инновационных технологий глубокой переработки пищевого сырья вместе с коллекцией производственных штаммов микроорганизмов и специализированным оборудованием.

Планируется проведение учебно-информационных семинаров по организации предпринимательской деятельности в сфере пищевых инноваций. Перспективна возможность проведения платных учебных семинаров для специалистов пищевой отрасли с демонстрацией «живого» технологического процесса – основы любого современного пищевого производства.

В настоящее время в стране уже имеется более двадцати действующих предприятий, работающих по технологиям заявителя проекта. Это готовая инфраструктура и детально отработанный алгоритм для тиражирования новых технологий производства оздоровительной пищевой продукции.

Срок реализации Программы – 5 лет (1 января 2012 г. – 31 декабря 2016 г.).

Сроки реализации основных этапов Программы

Этапы Программы не выполняются отдельно друг от друга. Многие осуществляются одновременно и сливаются в логические комплексы, распределенные во времени (по годам), образуя единый алгоритм.

1. Разработка безопасных технологий глубокой переработки сельскохозяйственного сырья и производства всех групп оздоровительных пищевых продуктов с помощью биохимической активности полезных микроорганизмов и их ферментов (2012–2014 гг.).

2. Разработка малогабаритного специализированного оборудования закрытого (камерного) типа (биореакторов, ферментаторов, фасовочно-упаковочных аппаратов и т.д.) для производства любых пищевых продуктов и напитков (2013–2014 гг.).

3. Модернизация уже действующих сельскохозяйственных и пищевых предприятий, направленная на производство принципиально новых пищевых продуктов (2012–2015 гг.).

4. Организация новых предприятий по производству продуктов питания, прежде всего детских, диетических и лечебно-профилактических (2015–2016 гг.).

5. Разработка и внедрение новых форм реализации произведенной продукции (2014–2016 гг.).

6. Создание инновационных форм просвещения населения и специалистов по вопросам оздоровительного питания (2012–2016 гг.).

7. Формирование интеллектуальной собственности по разделам 1–6 (2013–2016 гг.).

8. Лицензионная деятельность по реализации разработанной и уже имеющейся интеллектуальной собственности (2012–2013 гг.).

Предполагаемые результаты реализации программы и социально-экономические последствия

Осуществление предлагаемой Программы позволит:

1. Стимулировать инновационную деятельность агропромышленного комплекса; разработку и внедрение безопасных технологий в сфере переработки сельскохозяйственного сырья и производства пищевых продуктов.

¹ Part II. For Part I see «Upravlenets» No. 5–6 / 2012.

Инновационное обновление производства продуктов питания является основой повышения конкурентоспособности экономики. Это главное направление обеспечения продовольственной безопасности населения значительно эффективнее, чем безграничное расширение полномочий многочисленных контролирующих учреждений и организаций и развитие все новых и новых функций по ограничению производственно-сбытовой сферы предприятий.

2. Обеспечить преимущественное развитие регионального сельскохозяйственного производства, местной перерабатывающей и пищевой промышленности с целью сдерживания ввоза импортной продукции.

3. Создать безотходные пищевые технологии, при которых практически отсутствует загрязнение окружающей среды.

Современная биотехнология позволяет получать высококачественные пищевые продукты даже из органических и неорганических отходов различных производств.

4. Широко реализовать разработанные и сертифицированные инновационные технологии на территории страны и за рубежом на основе лицензионных договоров и договоров коммерческой концессии.

5. Развивать научный, учебный и производственный потенциал в их тесной взаимосвязи, так как в настоящее время наука, учебный процесс и производство существуют изолированно, зачастую не понимая друг друга.

Научный сотрудник НИИ или преподаватель вуза должен быть одновременно производителем и предпринимателем, чтобы знать производство и бизнес изнутри и создавать научные разработки, необходимые для производства, а не для отчетов о научной работе перед вышестоящими организациями; чтобы вести учебный процесс, исходя из знаний практической цеховой работы, а не книжных теорий. Необходимо вводить производственную практику не только для студентов, но и для преподавателей с последующей их аттестацией.

НИИ и вузы должны формировать перспективные научные направления и школы, приглашая на работу известных ученых и специалистов, достигших на практике высокого профессионального уровня, и создавая для них наиболее комфортные условия работы и жизнедеятельности. На первом месте должны быть специалисты высокого класса, а на втором – прочий, вспомогательный,

обслуживающий персонал. Больше ученых-практиков и меньше чиновников. Необходимо обеспечить на местах более высокую насыщенность и качество работы меньшим составом, т.е. полифункциональность всего штата сотрудников. Необходимо стимулировать труд новаторов научно-учебно-производственного комплекса.

6. Обеспечить качественную защиту интеллектуальной собственности. В ряде случаев бесплатная лицензия на использование ноу-хау обеспечивает лицензиару более эффективную защиту, чем лицензии на право использования патентов на изобретения.

7. Создать благоприятный инвестиционный климат.

Необходимо предоставление льготных кредитов. Практикуемая в настоящее время выдача предприятиям, учреждениям и организациям вышестоящими (административными) структурами лишь гарантий для банков на получение кредитов и комфортных писем фактической помощью не является.

8. Поддержать в первую очередь малый и средний бизнес, так как именно этот сектор экономики является наиболее перспективным в плане инноваций [5–7].

В мире на долю малого и среднего бизнеса приходится 60–70% общего инновационного продукта. К сожалению, в настоящее время создаются более благоприятные условия для уже существующих крупных, консервативно настроенных структур.

9. Наладить взаимодействие между разными ведомствами исполнительной власти на территориальном и федеральном уровнях.

Нужно укреплять внутренние связи всех участников производства с учетом интересов различных социально-профессиональных групп. Например, существует ярко выраженная диспропорция между конфиденциальностью интеллектуальной собственности с целью защиты авторских прав, контролируемой Федеральным институтом промышленной собственности (ФИПС, Роспатент), и широким разглашением всей коммерческой информации о технологии, технологическом процессе, составе и рецептуре пищевых продуктов, требуемым органами Роспотребнадзора.

10. Снизить высокий уровень налогов, не позволяющий развивать инновационную составляющую не только вновь организуемым предприятиям, но и уже действующим.

11. Обеспечить режим наибольшего благоприятствования инновационной деятельности предприятий по линии допусков и текущего контроля со стороны надзорных органов.

Современный завышенный уровень действующих санитарных правил и норм не позволяет создавать даже малые производственные участки, инновационные научно-учебно-производственные комплексы (бизнес-инкубаторы, отделы инновационных технологий, технопарки и т.д.) ни в городской черте, ни в сельской местности.

Необоснованное завышение действующих нормативов применительно к ряду производств привело к тому, что проще продавать импортную продукцию, чем производить свою.

Именно развитая полифункциональная система запретов и ограничений, наделенная неограниченной властью, является тормозом развития всех сфер производства и сбыта; причиной утечки финансовых потоков из области в другие регионы; благоприятной почвой для развития нелегального оборота продовольственных товаров и ухода от налогообложения, а также поводом для легализованного саботажа на государственном уровне любой инновационной деятельности.

12. Стимулировать широкое внедрение в практику основного принципа правильного питания «Питаемся и лечимся одновременно».

В связи с этим особо почетное место на продовольственном рынке должны занять продукты глубокой переработки исходного сырья; продукты, являющиеся результатом воздействия на органику полезных пробиотических микроорганизмов (бактерий жизни) и их мощных ферментных систем, т.е. ферментированные пищевые продукты (пищевые и биологически активные добавки, продукты функционального питания) для всех возрастных и профессиональных групп населения.

13. Проводить эффективное просвещение населения в вопросах оздоровительного питания с широким привлечением средств массовой информации и использованием выставочной деятельности.

При этом информационно-просветительская работа, в частности выставочная деятельность, может и должна быть самокупаемой за счет широкой продажи инновационной продукции и информационной литературы.

14. Повысить профессиональный уровень специалистов разных отраслей

промышленности, сельского хозяйства и здравоохранения в вопросах оздоровительного питания.

15. Организовать самофинансируемые центры пропаганды оздоровительного питания и потребления продуктов с лечебно-профилактическим эффектом (например, создать пункты реализации наиболее эффективных, проверенных временем, преимущественно отечественных БАД при детских лечебно-профилактических учреждениях, на промышленных предприятиях и т.д.).

16. Разработать различные виды адресной помощи и механизмы их реализации населению, нуждающемуся в продуктах, обогащенных биологически активными веществами (БАВ) и БАД (выездные консультации, проведение семинаров для работников промышленных предприятий и населения и т.д.).

Осуществление Программы обеспечит:

1. Разработку новых видов отечественной оздоровительной пищевой продукции со следующими преимуществами перед зарубежными аналогами:

- более высокая пищевая и биологическая ценность;
- меньшая потребительская стоимость;
- более длительные сроки годности.

2. Создание благоприятных условий на всех уровнях для разработки и внедрения новых видов продукции детского питания, а также биологически активных добавок к пище и продуктов диетического (лечебно-профилактического) питания для всех возрастных и профессиональных групп населения.

3. Оздоровительный эффект (в социальном и экономическом плане) для всех возрастных и профессиональных групп населения.

4. Освоение новых земельных площадей под социальные нужды населения (программы «Русская деревня», «Технопарки», «Детское и лечебно-профилактическое питание», «Развитие АПК» и т.д.).

5. Формирование позитивного социально-политического имиджа государства как инновационной производственно-научно-учебной структуры в подлинном смысле.

Критерии оценки эффективности реализации Программы

1. Разработанная и зарегистрированная в установленном порядке интеллектуальная собственность.

2. Производство новых видов продукции, обеспеченных санитарно-эпидемиологическими заключениями, сертификатами соответствия и свидетельствами о государственной регистрации.

3. Положительная оценка специалистами новых видов продукции.

4. Высокий покупательский спрос на новые виды продукции в розничной торговой сети г. Екатеринбурга и Свердловской области.

5. Подтверждение эффективности положительного действия на организм разработанных биопродуктов по результатам клинических и лабораторных исследований в специализированных аккредитованных организациях и учреждениях микробиологического профиля.

6. Широкое распространение результатов работы.

Экономическая эффективность выполнения Программы

В связи с планируемым снижением общей заболеваемости населения и, следовательно, снижением показателей временной утраты трудоспособности и количества койко-дней, экономия государственных денежных средств может составить в процессе реализации Программы только на территории Свердловской области не менее 200 млн р. ежемесячно.

Успех выполнения Программы гарантируется имеющимся многолетним положительным опытом работы в этой сфере высококвалифицированных ученых-производственников, знающих, что и как делать. За прошедшие 20 лет сформирована новая приоритетная в стране научно-производственная школа по созданию и продвижению на рынок жидких и полужидких пищевых форм бифидо- и лактобактерий (БАД «Эуфлорин-В» и «Эуфлорин-Л»; кисломолочные бифидопродукты «Бифифрут» и «Задорный»; кисломолочный продукт «Умочка» для детей первого года жизни, биосоусы и т.д.).

Уже имеющиеся разработки могут служить надежной базой для формирования новых линеек продуктов детского, диетического и лечебно-профилактического питания.

Главное назначение уже разработанных и широко используемых биопродуктов – профилактика дисбактериоза и болезней желудочно-кишечного тракта, хотя они с успехом используются и в различных лечебных схемах, в частности, при иммунодефицитных состояниях, в питании онкологических больных, ВИЧ-инфицированных, больных СПИДом и т.д.).

Объем расходов государственной казны Свердловской области, необходимых для достижения предусмотренных результатов, включая размер расходов, осуществляемых на каждом этапе реализации Программы

Первый этап – 2012–2014 гг. Предполагается разработка:

- комплексных пищевых добавок (ПД) для применения в качестве закусочного (ферментного) средства, антиоксиданта, регулятора кислотности и безвредного консерванта;

- биологически активных добавок к пище (БАД) для нормализации работы желудочно-кишечного тракта и повышения иммунитета у детей и взрослых;

- биосоусов для повышения пищевой и биологической ценности, а также эпидемиологической безопасности всех видов кулинарных изделий;

- биопродуктов (бифидопродуктов) из растительного и (или) животного и (или) смешанного сырья для использования в диетическом и лечебно-профилактическом питании.

Стоимость разработки и лабораторно-клинических испытаний каждого вида продукции составляет 100–300 тыс. р.

Стоимость экспертизы, сертификации, стандартизации и государственной регистрации каждого вида продукции составляет в среднем 100 тыс. р.

Второй этап – 2013–2016 гг. Предполагается разработка и производство промышленного образца специализированного оборудования камерного типа – биореактора. Оборудование предназначено для активации сухого заквасочного материала и приготовления жидких заквасок с целью производства высококачественных кисломолочных продуктов йогуртовой группы и соусов на основе наиболее важных для здоровья человека пробиотических микроорганизмов.

Стоимость разработки и создания одной единицы промышленного образца специализированного биотехнологического оборудования камерного типа объемом 250–300 л, включая пуско-наладочные работы и гарантийное обслуживание, составляет 500 тыс. р.

Третий этап – 2012–2015 гг. Предусмотрено расширение ассортимента перечня действующего предприятия за счет подключения дополнительного оборудования без остановки основной производственной деятельности предприятия.

При этом стоимость организации выпуска нового вида продукции составляет 300–500 тыс. р.

Четвертый этап – 2012–2013 гг.

При наличии благоустроенных производственных площадей от 200 м² и коммунального обслуживания (горячее и холодное водоснабжение, отопление, освещение, канализация, силовые ли-

нии электропередачи) стоимость организации мини-предприятия до момента выпуска первой коммерческой партии одного-двух видов биопродукции составляет 1,5–3 млн р.

Пятый этап – 2014–2016 гг. Стоимость повышения биологической ценности суточного пищевого рациона с помощью дополнительного введения в него комплекса пробиотиков, минеральных веществ, витаминов, ферментов и клетчатки на одного человека составляет в среднем 10 р.

То есть затраты на оздоровление организованного коллектива из 100 человек составят 1000 р. в день.

При длительности профилактического курса 15 дней затраты на 100 человек составят 15 тыс. р.

Количество профилактических курсов должно быть не менее двух раз в год (весной и осенью).

Таким образом, общие затраты на оздоровление организованного коллектива численностью 100 человек составят 30 тыс. р. в год.

Шестой этап – 2012–2016 гг. Планируется выпустить научно-популярную брошюру для населения «Питаемся и лечимся одновременно» тиражом 5000 экз. Распространение брошюры предполагается на семинарах среди технологов пищевых предприятий и товароведов

розничных торговых сетей, а также среди рабочих промышленных предприятий и на выставках для населения. Целесообразно внедрение результатов Программы в учебный процесс соответствующих специальностей Уральского государственного экономического университета. Затраты – 250 тыс. р.

Седьмой этап – 2013–2016 гг. Планируется получение пяти свидетельств по патентам на изобретения и трех свидетельств на товарные знаки (знаки обслуживания). Кроме того, предполагается разработка пяти комплектов технической документации для производства новых видов оздоровительной биопродукции (ТУ, ТИ, СТО).

Стоимость каждого свидетельства составляет 15 тыс. р., всех свидетельств – 75 тыс. р. Стоимость товарного знака – 20 тыс. р., а трех товарных знаков – 60 тыс. р.

Стоимость комплекта технической документации на каждый вид продукции составляет 70–80 тыс. р., пяти комплектов – 350–400 тыс. р.

Общая стоимость формирования всех видов интеллектуальной собственности в вышеназванном примере ориентировочно составляет 500 тыс. р.

Восьмой этап – 2012–2016 гг. Лицензионная деятельность основана на самокупаемости и осуществляется за счет

денежных средств индивидуального и малого предпринимательства, а также за счет инвесторов.

Общие денежные затраты по всем этапам Программы в пределах Свердловской области с участием Уральского государственного экономического университета и действующих малых инновационных предприятий без учета прямых расходов на оздоровление различных возрастных и профессиональных групп населения могут составить не менее 5 млн р. Это небольшие средства для Программы с экономическим эффектом, превышающим затраты в десятки раз. Это и делает описанную Программу абсолютно реальной и перспективной. ■



ЯРОВЦЕВ Игорь Алексеевич
Аспирант кафедры информатики
и эконометрики

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-61
E-mail: gc986@list.ru

Ключевые слова

ГЕНЕЗИС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ВУЗ

РАБОТОДАТЕЛЬ

ЦЕНТР КАРЬЕРЫ И ТРУДОУСТРОЙСТВА

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ
СТАНДАРТ

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО

ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ

Аннотация

В статье рассмотрен процесс взаимодействия между вузами и работодателями начиная с советского периода и до настоящего времени. Предложен механизм взаимоотношений работодателей и вузов на этапе становления информационного общества массовой коммуникации и глобализации. Показана возможность использования в данных целях интерактивных интернет-порталов, которые обеспечат процесс управления с привлечением современных веб-технологий.

Генезис взаимодействия системы «вуз – работодатель»

В настоящее время становится все более очевидным, что взаимодействие работодателя с высшим учебным заведением (вузом) должно быть неотъемлемой частью всех этапов учебного процесса. На протяжении всего времени существования образования характер этого взаимодействия постоянно менялся. За последние столетия можно выделить два этапа развития нашего государства, когда модель взаимодействия вузов и работодателей была принципиально различна: советское и постсоветское время.

Рассмотрим первый этап, определяемый существованием Советского Союза (1922–1991 гг.). В этот период времени взаимодействие между вузом и работодателем носило принудительно-обязательный характер. Это время характеризуется бесплатным образованием и гарантированным трудоустройством выпускников. В 1977 г. в Конституции Советского Союза было закреплено право каждого его гражданина на бесплатное образование всех уровней, начиная с дошкольных учреждений и заканчивая высшим. Государство осуществляло достаточно жесткий контроль всего процесса профессионального становления человека начиная с момента получения начального образования и заканчивая его устройством на работу.

Ситуация с образовательными учреждениями в стране в этот период представлена в табл. 1.

При этом подготовка учителей общеобразовательных школ и воспитателей детских садов проводилась в 65 университетах, 200 педагогических институтах и 404 педагогических училищах [1].

Государственное финансирование высших учебных заведений в 1973 г. составляло 2,97 млрд р., техникумов, училищ и общеобразовательных школ по подготовке кадров среднего профессионального образования – 1,79 млрд р., профессионально-технического образования – 2,09 млрд р. [1].

Надо отдать должное советской системе образования, где была очень четко налажена цепочка взаимодействия «школа – вуз – производство», реализация которой гарантировала студенту первого курса наличие рабочего места по окончании вуза [2]. Всё решалось заранее на государственном уровне. Система образования была строго государственной, исключались любые формы частного владения (управления). Каждый студент очной формы обучения обязательно получал стипендию. Все зачеты и экзамены проводились в строго определенные сроки. В случае академической неуспеваемости студента отчисляли из вуза. Если это были молодые люди призывного возраста, то они обязательно шли служить в армию. Образование было работой на государство, за которую платили зарплату (стипендию), а после окончания вуза необходимо было пройти определенную отработку. Учеба в советское время предполагала усиленную работу студентов (учебу) без лишнего отвлечения на различные развлечения (чему способствовала низкая стипендия и отсутствие развитой системы досуга). Очень важно отметить, что вся система советского образования была доступной для всех желающих и бессословной (в отличие от дореволюционной, где существовало

Таблица 1 – Количество обучающихся в образовательных учреждениях Советского Союза в 1975–1976 гг.

Вид образовательного учреждения	Количество учебных заведений	Количество обучающихся млн чел.
Вузы	856 (из них 65 университетов)	4,9
ПТУ	6 272	3,08
Общеобразовательные школы	167 000	48,8

Genesis of the System of Higher Education Institutions and Employers Cooperation

Nowadays it is becoming more and more evident that the employees' cooperation with higher education institutions (HEI) must be a built-in part of all stages of academic process. Throughout the lifetime of education the nature of this cooperation has been constantly changing. The last century can be split up into two periods of our country development with strikingly different patterns of HEI-employers cooperation: Soviet and post-Soviet time.

Lets us consider the first stage which is determined by the existence of the Soviet Union (1922–1991). This period is marked by obligatory character of HEI-employers cooperation. The education could have been acquired for free and graduates were guaranteed the employment. In 1977 the Constitution of the Soviet Union stipulated the right of every citizen for free education and pledged to find the jobs for graduates. The state exerted fairly strict control over the entire process of professional formation from the moment of getting primary education and to the time of individual's employment.

The situation with educational institutions in 1975–1976 is portrayed in the Table 1.

At this, the teachers for comprehensive schools and kindergartens were prepared in 65 universities, 200 pedagogical institutes and 404 pedagogical colleges [1].

In 1973 state financing of higher education institutions amounted to 2,79 billion rubles, technical schools and comprehensive schools that gave secondary vocational education received 1,79 billion rubles, and vocational colleges got 2,09 billion rubles [1].

We must pay tribute to the Soviet education system which very clearly specified and ran the interaction between schools, higher education institutions and employers. It guaranteed first-year student a job when he/she would leave HEI [2], everything was predetermined at state level. The whole education system was rigorously state-owned; any forms of private ownership (governance) were excluded. Every full-time student was entitled the scholarship. All credits and examinations were held in firmly fixed terms. Should any students underachieve, they were expelled. In case these were young men of military age, they were drafted into army. Education was considered to be the paid-for work for the state with the scholarship as a salary, and as soon as the studies were finished the person was obliged to work off. Getting education in the Soviet times supposed the students to put a lot time and effort without any distractions (small scholarship and absence of sophisticated entertainment system contributed to that). It is important to point out that the Soviet education system was fully accessible for anyone who was striving to obtain a degree, regardless of his/her class (especially compared to the pre-revolutionary system which distinguished between education for elite and common people), in other words, it provided equal educational opportunities.

The Soviet education system was standardized to maximum which meant a student in Vladivostok was taught the same things and according to the same academic curriculum as a student in Kiev. It logically suggested that graduates of all Soviet higher education institutions were actually



Igor A. YAZOVTSEV

Postgraduate of Information Science and Econometrics Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-61
E-mail: gc986@list.ru**

Key words

GENESIS OF COOPERATION
HIGHER EDUCATION INSTITUTION
EMPLOYER
CAREER AND EMPLOYMENT CENTRE
STATE EDUCATIONAL STANDARD
INFORMATION-BASED SOCIETY
INTERNET PORTAL

Summary

The article describes the genesis of cooperation between universities and employers, starting from the Soviet era to the present. Taking into account the conditions of the information-based society of mass communication and globalization there is suggested the mechanism to promote this cooperation. The mechanism is a set of interactive Internet portals that will support and control this cooperation using modern web-technologies.

Table 1 – The total of students in the educational institutions of the Soviet Union in 1975–1976

Type of educational institution	Number of educational institutions	Number of students (m.)
HEI	856 (including 65 universities)	4,9
Vocational college	6272	3,08
Comprehensive schools	167 000	48,8

Источники

1. Свободная общедоступная мультязычная универсальная интернет-энциклопедия. ru.wikipedia.org
2. Официальный сайт Приморского краевого отделения Коммунистической партии Российской Федерации. www.pkokprf.ru
3. Сайт независимой народной газеты «Советская Россия». www.sovross.ru
4. Сайт общественно-политической газеты «Коммерсант». www.kommersant.ru
5. Официальный сайт газеты «Комсомольская правда». www.kp.ru
6. Официальный сайт агентства новостей «РИА». www.ria.ru
7. Черемисина Е.В. Социальное взаимодействие вузов с государственными структурами и работодателями в процессе управления качеством образования: автореф. ... дис. канд. социол. наук. Тюмень: Тюмен. гос. нефтегаз. ун-т, 2009.

образование для элиты и для народа), что предполагало равные возможности в получении образования.

Система советского образования была максимально стандартизована: студент во Владивостоке обучался по таким же учебным планам и программам, что и студент из Киева. Это в свою очередь означало, что выпускники всех советских вузов фактически были «идентичными специалистами», что позволяло им на равных работать на одних и тех же предприятиях, выполняя одни и те же функции (украинский диплом равнялся приморскому) [3].

Главный принцип советской системы образования был «Не хочешь – заставим. Не можешь – отчислим». В среднем на 100 поступивших абитуриентов приходилось 90 выпускников.

Одним из главных определяющих факторов образовательной системы Советского Союза была неразрывная связь с народным хозяйством. Каждый студент после окончания вуза был обязан отработать 3 года по распределению на каком-либо предприятии по полученной им в вузе специальности. При этом интересы и планы студентов не учитывались, любого студента могли распределить как в столичный город, так и в отдаленную деревню. По месту работы молодому специалисту обязательно гарантировалось бесплатное жилье и деньги на трудоустройство. Система распределения полностью отражала авторитарный строй, игнорируя интересы личности. Такой подход следовало рассматривать как плату за бесплатное образование.

Между производством и системой высшего профессионального образования существовала неразрывная связь. Каждому выпускнику гарантировалось трудоустройство, и каждому предприятию гарантировалось получение необходимого количества молодых специалистов. Кроме этого все студенты проходили производственную практику на промышленных предприятиях, организация и проведение которой регламентировалось Госпланом СССР [4]. Именно госплан определял взаимодействие между вузом и работодателем, регламентировал количество подготавливаемых специалистов, а также сколько выпускников конкретного учебного заведения пойдет на то или иное предприятие. При этом мнение и желания как студентов, так и учебного заведения полностью игнорировались. В случае невыполнения предписываемых решений

участники могли понести строгое наказание, вплоть до уголовной ответственности.

После развала Советского Союза начался второй, современный этап развития системы образования, одной из отличительных черт которого является потеря связей высших учебных заведений с предприятиями. Ликвидация системы государственного планирования по проведению производственных практик студентов и системы распределения выпускников на предприятия народного хозяйства создала ситуацию, при которой трудоустройство стало необязательным для выпускников всех учебных заведений. Любой выпускник современного вуза может стать легальным безработным. Однако вновь созданные предприятия (которые зачастую создавались на базе советских предприятий) довольно длительное время (до начала 2000-х годов) «по инерции» продолжали принимать студентов на производственную практику, а студенты «своих» вузов обладали приоритетом при приеме на работу. Например, выпускники «нефтегазовых» учебных заведений еще продолжительное время имели возможность проходить практику на крупных предприятиях. Студенты Томского политехнического университета вплоть до 2006 г. были обеспечены производственной практикой на нефтегазовых месторождениях (во время существования ОАО «НК ЮКОС»). В то время студентов брали на производственную практику по 100 человек (разработчиков и геологов). Несмотря на развал Советского Союза, старая система приема на работу, учитывающая отрасль и смену рабочих поколений, еще непродолжительное время сохранялась. В настоящее время ситуация значительно ухудшилась, например, на производственную практику берут всего по 5–10 студентов старших курсов.

Главное изменение, которое произошло за последние двадцать лет, состоит в том, что большинство учебных заведений осталось государственными, а предприятия стали частными. В связи с этим возникло серьезное противоречие: государство обучает студентов так, как считает нужным (для себя) по Государственным образовательным стандартам, конечными потребителями являются частные компании, которые имеют свое представление об уровне квалификации специалиста – потенциального сотрудника компании, а главными плательщиками за высшее образование стали студенты. Исходя из этого, можно сделать вывод,

“identical specialists” which enabled them to perform the same functions at similar enterprises all over the USSR territory (Ukrainian diploma was equal to Vladivostok’s)[3].

The fundamental principal of the Soviet education system was the following: “If you do not want – we will compel you. If you cannot – you will be expelled”. On average there were 90 graduates out of 100 enrolled applicants.

One of the main factors of the USSR education system was inextricable connection with economy. Every former student had to work off at an enterprise where his speciality was needed. At this the graduates’ wishes and plans were not taken into account, by chance he/she could have been directed to metropolitan city or remote village. However, at new place young specialist was provided with accommodation and compensated for the relocation costs. The system of young professionals’ distribution perfectly mirrors the authoritarian regime that ignored the hopes and aspirations of individuals. Such approach can be viewed as a pay for free education.

The close links between real sector and the system of higher vocational education meant not only graduates were promised the jobs but also enterprises were guaranteed the necessary specialists. Besides, all undergraduates did work placement at industrial enterprises which was arranged and stipulated by Gosplan (the USSR State Plan) [4]. That was the central document that regulated the relations between enterprises, particularly, it specified the number of specialists required for the domestic production. Although the opinion of higher education institutions concerning the preparation and distribution of specialists was of the same importance to the state as students’, both the learners and their teachers could have been punished in case they did not obeyed and even might have faced criminal liability.

The Soviet Union collapse marked the beginning of the second (modern) stage of education system development. This stage is typified by the loss of connections between enterprises and higher education institutions. Liquidation of the State Planning system which was in charge of organization of work placement and distributions resulted in such labour market situation where the employment became optional. Every today’s graduate could easily and legally turn into unemployed. Yet, firstly, newly created companies (which often were established on the base of soviet enterprises) for quite a long period of time (till 2000s) had been taking the students for

work placement doing that mostly by force of habit. Moreover, the graduates from “enterprises’ associated universities” were in priority when they were applying for a position at this enterprise. For example, the young professionals from oil and gas educational institutions had an opportunity to participate in internship at large oil and gas enterprises. The undergraduates of Tomsk Polytechnic University up to 2006 were given the chance to do work placement at oil and gas fields. At that the number of students could reach 100 people (developers and geologists). Though the Soviet Union ceased to exist, the old system of hiring the staff, which paid attention to the specifics of economic sectors and passing knowledge from one generation of workers to another, lasted for some time. By now the situation has grown worse, since only selected 5-10 senior students are granted the work placement.

The major change occurred in the last two decades is that the majority of educational institutions remained state-owned whereas enterprises became private. This led to the unfortunate collision: the state teaches students according to self-designed State educational standards which are considered to be adequate, even though the companies from the real sector who are actual consumers of these specialists have their vision of required qualification, at this, education is paid neither by government, nor by companies, it is mostly funded by students. Therefore, we can make a conclusion that there is a serious problem, because the system of higher vocational education and companies–employers are moving in opposite directions (as it often happens the goals of the state and business do not coincide). In this situation the Soviet solution to this situation seems to be quite reasonable with the only adjustment to our reality – it must be the employer who pays for training and specifies the skills and knowledge to be acquired. Regrettably, at the moment we observe perfectly different picture. Educational services are funded by joint efforts of the state and students, yet the latter appear to pay the largest part. Both “payers” rely heavily on professionalism of teaching staff and the requirements of the State educational standard for higher education institutions which in this case should guarantee that gained education meets current economic demands. But as a result of losing the connection between universities and firms the quality of education does not satisfy the employers completely. The sociological research data say that due to the lack of communication

References

1. Free multi-language universal publicly available Internet encyclopedia. URL: ru.wikipedia.org
2. Official website of the branch of the Communist Party of the Russian Federation in Primorsky kray. www.pkokprf.ru
3. Website of an independent national newspaper “Sovetskaya Rossiya”. www.sovross.ru
4. Website of the social-political newspaper “Kommersant”. www.kommersant.ru
5. Official website of the newspaper “Komsomolskaya Pravda”. www.kp.ru
6. Official website of the news agency “RIA”. www.ria.ru
7. Tcheremizina Ye.V. Social interaction of high education institutions with public structures and employers in the process of education quality management: abstract ... of Diss. of Cand. Sc. (Sociology). Tyumen: Tyumen State Oil and Gas University, 2009.

что существует проблема: система высшего профессионального образования и предприятия-работодатели развиваются в разных направлениях (так как цели у государства и бизнеса зачастую сильно разнятся). В данной ситуации вполне логичным видится решение, которое существовало в советское время, но с поправкой на нашу реальность: платит конечный, заинтересованный потребитель (работодатель), и он же диктует свои требования по поводу того, чему нужно учить студентов. Но, к великому сожалению, на практике получается совсем иная картина. Главными спонсорами образовательных услуг в системе высшего профессионального образования являются государство (в меньшей степени) и студенты (в большей степени). Но те, кто платит (государство и студенты), порой совсем не догадываются о современных требованиях, предъявляемых предприятиями-работодателями. Оба «плательщика» надеются на профессионализм профессорско-преподавательского состава вуза и требования Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования, которые в данном случае должны являться гарантиями актуальности получаемых знаний. Но ввиду утраты связи учебных заведений и государства с предприятиями качество образования редко в полной мере удовлетворяет последних. По результатам социологических исследований в результате потери деловых связей между вузами и работодателями в настоящее время трое из четырех новых сотрудников компаний нуждаются в переобучении, тогда как в 1980–1990-е годы это число не превышало 30–40% [5].

Однако, несмотря на столь критичную ситуацию, современные учебные заведения стараются быть ближе к работодателям, налаживая деловые связи с ними, осуществляя различные мероприятия в этом направлении. К примеру, большинство высших учебных заведений страны как минимум имеют в своем штате «Отдел трудоустройства студентов», главной функцией которого является нахождение работы для будущих выпускников и действующих студентов. Чаще всего они действуют по пассивному принципу: работодатель сам должен обращаться в эти службы, и как следствие, чаще всего выпускникам предлагается низкооплачиваемая, непрестижная работа, которая не пользуется популярностью у студентов. Данные службы чаще всего предлагают работодателям следующие услуги: дни карьеры, ярмарки вакансий, проведе-

Услуги, оказываемые в центрах карьеры и трудоустройства	Количество вузов, %
Проведение ярмарок вакансий (дней карьеры)	81
Проведение презентаций крупных компаний	63
Размещение актуальных вакансий работодателя на веб-сайте вуза и информационных стендах центра	63
Организация всех видов производственной практики и стажировки студентов (а также временного трудоустройства)	63
Организация встреч студентов старших и выпускных курсов с работодателями	54
Исследовательская деятельность (анализ рынка труда, анализ конкурентоспособности выпускников)	54
Карьерное консультирование студентов и выпускников	54
Первичный подбор на конкурсную вакансию	54
Семинары, тренинги, консультации	45
Профориентационная работа с абитуриентами	36

ние презентаций крупных компаний, размещение вакансий на веб-сайте вуза, организация встреч старшекурсников с работодателями, первичный набор на конкурсную вакансию. Но так как современные бизнес-структуры требуют новых подходов и предложений, эффективность существующих решений с каждым годом становится все меньше.

Анализ 11 самых крупных вузов страны (Уральский федеральный университет (УрФУ), Новосибирский государственный университет (НГУ), Южный федеральный университет (ЮФУ), Сибирский федеральный университет (СФУ), Северный (Арктический) федеральный университет (САФУ), Северо-восточный федеральный университет (СВФУ), Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ), Балтийский федеральный университет имени Эммануила Канта (БФУ), Тюменский государственный нефтегазовый университет (ТюмГНГУ), Уральский государственный экономический университет (УрГЭУ), Уральский государственный университет путей сообщения (УрГУПС)) показал, что в 10 из них имеются центры карьеры и трудоустройства (ЦКиТ) будущих выпускников, при этом список предоставляемых ими услуг существенно различается. В табл. 2 приведен перечень оказываемых услуг в анализируемых 11 вузах России, который свидетельствует о неразвитости предложений в подобных центрах, что делает исследования, связанные с поисками новых форм и методов взаимодействия с бизнес-структурами, очень актуальными.

Современные тенденции таковы, что с каждым годом высшие учебные заведения все активнее идут на сближение

Таблица 2 – Перечень услуг центров карьеры и трудоустройства ведущих российских вузов

с работодателями. Руководство страны (и вузов) все активнее призывает бизнес-структуры инвестировать в профессиональное образование, так как квалифицированные кадры являются залогом стабильного и позитивного развития экономики. Со своей стороны правительство признает, что без помощи государства максимальная эффективность в этом вопросе достигнута не будет [6].

Стоит повторить, что идеология современного российского образования разительно отличается от советской. Во времена советской власти система образования была частью государственной идеологии (официально нигде не закреплённой, но принятой де-факто ввиду коммунистической монополии) [6]. Всё работало на создание социалистического государства, для этого принимались самые решительные меры – менялись законы и уклад страны. Это не обошло стороной и систему образования. Каждый подготовленный специалист был призван работать на благо страны, идеологии. Каждый человек представлялся винтиком в одной большой системе, и соответственно сама система должна была заботиться о каждой своей составляющей (человеке-винтике). Системой всецело управляло государство. В настоящее же время в России отсутствует идеология (даже неофициальная). При этом после развала Советского Союза был принят курс на развитие капиталистических ценностей. Будучи вовлеченной в общий процесс, система образования заняла двойственную позицию: с одной стороны, она осталась в полномочии государства, которое регламентирует обучение по Государственным образовательным стан-

between educational institutions and real sector at the moment three out of four new company appointees have to be retrained, whereas in 80s–90s this number averaged at 30–40% [5].

Although the situation is rather critical, modern educational institutions are trying to be closer to employers and align themselves with the goals of private companies. For instance, the majority of higher education institutions has at least the department which is responsible for students work placement and graduates employment. Normally they act rather passively – the would-be employer has to address these departments by itself, so the result is that graduates are frequently offered low-paid, not prestigious jobs that logically do not seem to be popular among them. These university departments commonly render assistance in the form of the following services: organizing career days and career fairs, holding presentations of large companies, placing job advertisements on the university's website, arranging meetings between employers and senior students, holding preliminary selection for competitive position. Modern business calls for novel approaches and fresh ideas career departments, however, fail to come up with them, thus the efficiency of their services is going down every year.

The analysis of the Russia's 11 largest universities (Ural Federal University (UrFU), Novosibirsk State University (NSU), Southern Federal University (SFedU), Siberian Federal University (SibFU), Northern (Arctic) Federal University (NAFU), North-Eastern Federal University (NEFU), Kazan (Volga region) Federal University (KFU), Immanuel Kant Baltic Federal University (IKBFU), Tyumen State Oil and Gas University (TSOGU), Urals State University of Economics (USUE), Urals State University of Railway Transport (USURT)) shows that 10 out of them have Career and Employment Centers (CEC) for future graduates and the number of provided services significantly varies. The Table 2 lists the services offered in those 11 analysed higher education institutions. The data from the Table 2 witness that the supply of the services does not quite satisfy the demand and this makes the research aimed at finding new forms and methods of interaction between universities and business strictly necessary.

Current trends indicate that year by year high education institutions tend to be more active in the process of approaching the employers. Country's leadership (and management of universities as well) are calling for the business to invest in voca-

Table 2 – Services provided by Career and Employment Centres in leading Russian universities

Services provided in Career and Employment Centers	Number of universities, %
Career fairs (Career days)	81
Presentations of large companies	63
Placement of job advertisements on university's website and bulletin board	63
Organization of all kinds of work placement and internship (and temporary employment) for students	63
Organization of meeting between potential employers and senior students	54
Research activity (job market analysis, graduates competitiveness analysis)	54
Career consulting for students and graduates	54
Preliminary selection for competitive position	54
Seminars, training sessions, consultations	45
Career guidance	36

tional education since highly qualified individuals guarantee sustainable and healthy development the domestic economy. For its part, the government recognizes that without its support the maximum of efficiency in dealing with this matter will never be achieved [6].

It is worth reminding that the ideology of contemporary Russian education is substantially different from the Soviet one. In the times of the USSR the system of education was a part of the state unofficial socialist ideology meaning that officially it was not fixed anywhere, but de-facto accepted due to the communist monopoly [6]. Every citizen was utterly devoted to the work towards the country's prosperity and construction of the socialist state. This work involved a great range of various changes introduced in all spheres of people's life including, certainly, education. Except for the above-mentioned opportunity for free education, equal access to it, scholarships, necessity to work off later and system of distribution, the specifics was in the soviet graduate's ideology: newly graduated were called up to work for the good of the country.

Nowadays there is not any clearly fixed or even unofficial ideology in Russia. Yet at this, after the Soviet Union collapse the country mainly sticks to the capitalist values. Being involved in the processes occurring in the country the education system has taken a dual position now: on the one hand, it remains within the scope of state authority and the state regulates it on the basis of State educational standards, and, on the other hand, the main consumers of its results are companies from the real sector of economy which often do not exercise any effect on the preparation of a professional at all.

The result of the comparative analysis of approaches to employers – HEI interaction for two time periods is given in the Table 3.

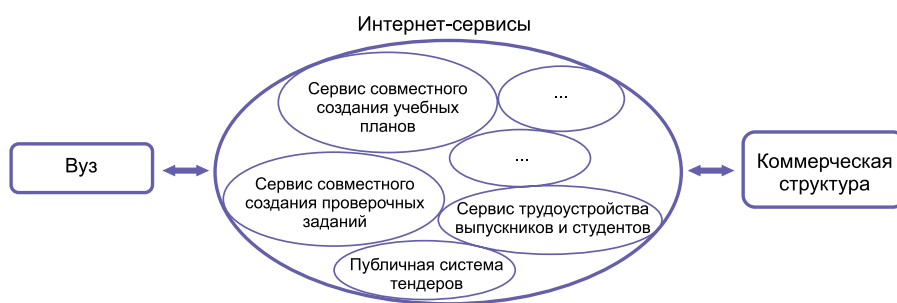
Despite the far-reaching changes initiated in the country, the state is still "dictating" its requirements to the young specialists and the higher education system is still operating according to the out-of-date principles. This led to further aggravation of the problem – at the moment the gap between companies' needs and qualifications offered by higher education institutions is rather huge. This is pointed out by all concerned parties (state, business, educational institutions, students) [7]. Despite the ongoing attempts to establish business relations between employers and high education institutions, the efficiency of the process remains unsatisfactory.

In the conditions of formation of information-based society of mass communication and globalization, to our view, the solution to the emerged problem can be the creation of the special mechanism in the form of multiple interactive Internet portals. The portals will maintain cooperative control over the educational process exerted both by business and HEI management. With the help of modern technologies it is proposed to create:

- system (service, portal) for shared control of students knowledge (open testing platforms);
- system (service, portal) for creation of open academic curriculum (regional components of which are formed by employers for concrete specialities);
- portal with open statistical databases (opened real indicators of modern enterprises and industries).

Таблица 3 – Результаты сравнительного анализа взаимодействия работодателей и вузов

Сравниваемый показатель	Советский период	Настоящее время
Стоимость обучения	Бесплатное	Платное, бесплатное
Источник финансирования образования	Государство	Учащиеся, государство, коммерческие организации
Обеспечение гарантии работы по специальности	Да	Нет
Конечный потребитель специалистов	Государственные предприятия	Коммерческие организации, государственные предприятия
Орган, регламентирующий образовательные стандарты	Министерство высшего и среднего специального образования СССР (государство)	Министерство образования и науки Российской Федерации, Рособрназдор (государство)



Варианты взаимодействия вузов и работодателей

дартам, а с другой стороны, главными потребителями результатов ее деятельности стали коммерческие компании, которые зачастую не имеют должного влияния.

Результаты сравнительного анализа подходов к взаимодействию работодателей и учебных заведений двух временных эпох представлены в табл. 3.

Несмотря на коренные изменения, произошедшие в сфере государственного управления РФ (государство отказалось от тотального контроля всех сфер человеческой жизнедеятельности), система высшего образования до сих пор существует по старым принципам.

В настоящее время проблема взаимодействия работодателей и вузов вышла на новый уровень, при котором разрыв между требованиями, выдвигаемыми работодателями, и предложениями вузов увеличился. Это ощущают все заинтере-

сованные стороны (государство, бизнес, учебные заведения, студенты) [7]. Несмотря на имеющиеся попытки установить деловые связи между работодателями и высшими учебными заведениями, главным образом через центры лидерства и карьеры, эффективность этого процесса остается на весьма низком уровне.

В процессе становления информационного общества массовой коммуникации и глобализации выход из сложившейся ситуации мы видим в создании множества интерактивных интернет-порталов, главным предназначением которых станет совместное управление процессами подготовки квалифицированных специалистов со стороны вуза и представителей бизнеса. С помощью современных веб-технологий предлагается создать:

- систему (сервис, портал) совместного контроля знаний студентов (открытые тестовые платформы);

- систему (сервис, портал) формулирования открытых учебных планов (региональные компоненты которых формируются работодателями под конкретные специальности);

- портал с открытыми базами статистических данных (открытых реальных показателей современных производств и отраслей).

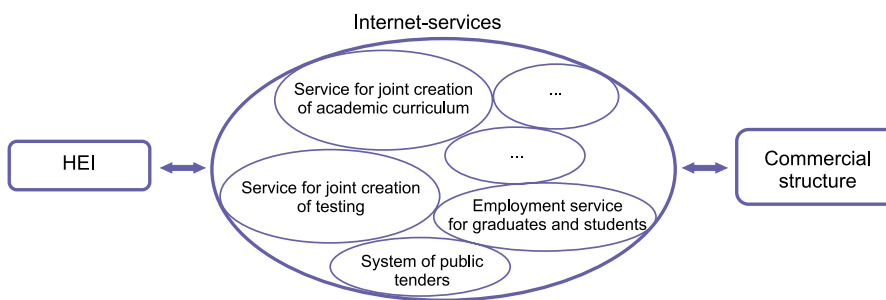
Список возможных сервисов может быть значительно расширен за счет автоматизации всех сфер образовательного процесса с целью привлечения к управлению им всех заинтересованных лиц бизнес-сообщества.

Таким образом, работодателям и вузам будет предоставлен выбор различных вариантов делового взаимодействия, среди которых каждый найдет для себя наиболее оптимальный. Принципиальная схема таких взаимодействий представлена на рисунке.

В статье на основе анализа литературных и интернет-источников рассмотрен генезис процесса взаимодействия между вузами и работодателями начиная с советского периода и до настоящего времени. Предложен способ взаимодействия вузов и работодателей в процессе становления информационного общества, массовой коммуникации и глобализации через множество интерактивных интернет-порталов (интернет-сервисов), например, таких как: системы создания открытых учебных планов, региональные компоненты которых формируются работодателями под конкретные специальности; открытые базы статистических данных, хранящих показатели реальных требований современных производств и отраслей, и т.п. Главная задача – дать возможность бизнес-структурам влиять на образовательный процесс через интерактивные возможности интернет-сервисов. ■

Table 3 – Results of comparative analysis of employers – HEI interaction

Basis for comparison	Soviet period	Current period
Education cost	Free	Paid-for, free
Source for education financing	State	Learners, state, commercial organizations
Guaranteed employment according to his/her specialty	Yes	No
End user of specialists	State-owned enterprises	Commercial organizations, state-owned companies
Regulating body	Ministry of High and Secondary Vocational Education of the USSR	Ministry of Education and Science of the Russian Federation



Interaction options for high education institutions and employers

The list of possible services can be significantly extended if other parts of educational processes will be automated to invite all interested parties.

To sum up, employers and high education institutions could choose from different options for interactions and everyone will select the most attractive one. General scheme for such interactions is presented in Figure 1.

To bring the paper to a close, in the article we have described the genesis of cooperation between universities and employers, starting from the Soviet era to the present. Taking into account the conditions

of the information-based society of mass communication and globalization there was suggested the mechanism to promote this cooperation. The mechanism is a set of interactive Internet portals such as: systems for creation of open academic curriculum, regional components of which are formed by employers for concrete specialities, open statistical databases, which contain the actual requirements of industries and companies and etc. The principal goal of these systems will be to provide business structures with the possibility to influence the educational process using interactive opportunities of internet-services. ■



ВОРОНИН Борис Александрович
 Доктор юридических наук, профессор,
 заведующий кафедрой управления
 и права

**Уральская государственная
 сельскохозяйственная академия**
 620075, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. Карла Либкнехта, 42
 Тел.: (343) 350-97-56
 E-mail: voroninba@yandex.ru

Ключевые слова

АГРАРНО-ПРАВОВАЯ НАУКА
 АГРАРНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО
 ЗАКОНЫ
 ПОДЗАКОННЫЕ НОРМАТИВНЫЕ
 ПРАВОВЫЕ АКТЫ
 ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО СУБЪЕКТОВ
 РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
 НОРМОТВОРЧЕСТВО

Аннотация

В статье проведен анализ правового регулирования сельскохозяйственной деятельности и качества существующих федеральных законов и законодательных актов субъектов Российской Федерации, изложены предложения по развитию аграрного законодательства и улучшению качества принимаемых законов и подзаконных актов.

Проблемы формирования и развития современного аграрного законодательства

Главной задачей российской аграрно-правовой науки является разработка законодательства, регулирующего восстановление и дальнейшее эффективное развитие сельского хозяйства и сельских территорий страны.

Сельское хозяйство – самая важная и социально значимая отрасль экономики, обеспечивающая население продуктами питания и в целом продовольственную независимость государства.

Наряду с объективными факторами развития сельскохозяйственной деятельности, в качестве субъективной основы выступает аграрная политика государства, выражающаяся в юридическом урегулировании общественных отношений в сфере производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Как и любая юридическая наука по отношению к своей отрасли законодательства, аграрно-правовая наука по отношению к аграрному законодательству выполняет ряд важнейших функций. Среди них особо следует отметить аналитическую, критическую и созидательную функции, позволяющие комплексно подходить к формированию наиболее эффективной системы современного законодательства, регулирующего сельскохозяйственную деятельность и инновационное развитие агропромышленного производства в рыночных условиях.

Современный этап развития российского аграрного законодательства начался с 1990 г., с принятия известных законов о земельной реформе, послужившей импульсом для реформирования отечественного сельского хозяйства и появления новых организационно-правовых форм хозяйствования в аграрной сфере.

В юридической и экономической научной литературе реформам земельно-имущественных отношений в сельском хозяйстве за период с 1990 г. было посвящено значительное количество теоретических работ.

Доктора юридических наук, профессора Ю.Н. Андреев, Н.Н. Веденин,

Г.Е. Быстров, А.И. Бобылев, С.А. Боголюбов, З.С. Беляева, Б.А. Воронин, В.Д. Демьяненко, Н.Г. Жаворонков, В.Е. Лукьяненко, Ф.Р. Муратшин, И.Ф. Панкратов, М.И. Палладина, Ф.М. Раянов, В.В. Устюкова, Р.А. Ханнанов, А.Е. Черноморец, Г.В. Чубуков, В.Н. Яковлев и др. в своих научных трудах провели подробный анализ изменений в сельском хозяйстве страны и дали квалифицированный комментарий законодательных и иных правовых актов, принимаемых органами государственной власти на начальном этапе социально-экономических преобразований в Российской Федерации.

Особо следует отметить плодотворную научную деятельность в этот период патриарха российской аграрно-правовой науки, патриота российского сельского хозяйства, доктора юридических наук, профессора М.И. Козыря.

В отличие от отдельных ученых, он не стал ностальгировать по ушедшему, а попытался найти позитивные моменты в новом для всех рыночном этапе развития государства и, естественно, отечественного сельского хозяйства.

Поскольку начальный этап в формировании современного аграрного законодательства, как отмечалось выше, детально проанализирован, мы не будем возвращаться к этой теме, а сосредоточим внимание на этапе с 2000 г. по настоящее время.

Содержание аграрного законодательства, сформированного в этот период и действующего по настоящее время, существенно отличается от законодательства, регулировавшего сельскохозяйственную деятельность до 1990 г. и, частично, начального этапа современной аграрной реформы в России.

Коренное отличие заключается в том, что после 2000 г. экономика страны уже функционировала в рыночных условиях, а в сельском хозяйстве начался этап инновационного развития и научно-технологической модернизации.

Количественные потери в животноводстве и растениеводстве, происшедшие с 1990 г., стали компенсироваться

Formation and Development Problems of Current Agriculture Legislation

повышением продуктивности сельскохозяйственных животных и урожайности сельскохозяйственных культур.

И хотя пока не удалось восполнить потери по объему производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, реальные подвижки налицо.

Этому в немалой степени способствует и аграрное законодательство, которое в комплексе с другими отраслями российского законодательства стало более качественно и системно выполнять свою регулируемую функцию.

Среди большого массива законодательных актов остановим внимание на Федеральном законе № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г. «О развитии сельского хозяйства» [1], который определил основные цели, принципы, направления государственной аграрной политики, а также основные направления государственной поддержки в сфере сельского хозяйства.

Это базовый закон, на основе которого формируется современная система законодательных и иных нормативных правовых актов, регулирующих инновационное развитие отечественного сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса страны.

Федеральный закон № 264-ФЗ дал начало таким правовым актам, как Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., утвержденная постановлением Правительства РФ № 446 от 14 июля 2007 г. [2]. В настоящее время разрабатывается новая редакция этой программы на период 2013–2020 гг.

Госпрограмма продолжила приоритетный национальный проект «Развитие АПК», но в более конкретной форме в части государственного финансирования основных направлений инновационного развития отечественного сельского хозяйства и устойчивого функционирования аграрного рынка, включая агропродовольственный рынок.

В ряду подзаконных актов новейшего аграрного законодательства стоят и такие правовые документы, как Государственная целевая программа «Социальное развитие села до 2012 г.» [3], утвержденная постановлением Правительства РФ № 858 от 3 декабря 2002 г. (планируется продление до 2020 г.); Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [4], утвержденная Указом Президента РФ № 120 от 30 января 2010 г. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г. [5], утвержденная распоряжением Правительства РФ № 2136-р от 30 ноября 2010 г.; Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная решением коллегии Минсельхоза России, протокол № 10 от 27 сентября 2011 г. [6], и другие правовые акты, направленные на модернизацию российского сельского хозяйства.

Возвращаясь к Федеральному закону № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г. как интегрированному правовому акту, необходимо отметить, что отдельные положения этого закона дифференцируются в новых федеральных законодательных актах. Например, развитие системы страхования рисков в сельском хозяйстве получило воплощение в нормах Федерального закона № 260-ФЗ от 25 июля 2011 г. «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства"» [7].

13 мая 2008 г. был принят Федеральный закон № 67-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей"» [8].

Особенности банкротства сельскохозяйственных организаций, крестьянских (фермерских) хозяйств были изложены в Федеральном законе от 3 декабря 2008 г. «О внесении изменений в Федеральный закон № 127-ФЗ от 26 октября 2002 г. "О несостоятельности (банкротстве)"».

Boris A. VORONIN

Dr. Sc. (Law), Prof., Head of Law and Management Dept.

**Urals State Agricultural Academy
620075, RF, Ekaterinburg,
ul. Karla Libknekhta, 42
Phone: (343) 350-97-56
E-mail: voroninba@yandex.ru**

Key words

AGRARIAN-LEGAL STUDIES
AGRICULTURE LEGISLATION
LAWS
SUBORDINATE REGULATIONS
LEGISLATION OF THE SUBJECTS
OF THE RUSSIAN FEDERATION
LAWMAKING
RULEMAKING

Summary

The article analyses agriculture legislation and the quality of existing federal laws and regulations of the subjects of the Russian Federation. There are put forward the suggestions to develop agriculture legislation and improve the quality of lawmaking and rulemaking.

Источники

1. Собрание законодательства РФ. 2007. № 1(21). Ст. 27.
2. Собрание законодательства РФ. 2007. № 31. Ст. 4080.
3. Собрание законодательства РФ. 2002. № 49. Ст. 4887 (с изменениями и дополнениями).
4. Российская газета. 2010. № 5100.
5. Отдельное издание ФГНУ «Росинформ-агротех» 2010 г.
6. Отдельное издание МСХ РФ 2011 г.
7. Информационный бюллетень МСХ РФ. 2011. № 8.
8. Собрание законодательства РФ. 2002. № 28. Ст. 2787.
9. Собрание законодательства РФ. 1995. № 50. Ст. 4870.
10. Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РФ. 1992. № 30. Ст. 1788.
11. Собрание законодательства РФ. 1998. № 49. Ст. 5970.
12. Собрание законодательства РФ. 1998. № 16. Ст. 1801.
13. Собрание законодательства РФ. 1997. № 51. Ст. 5715.
14. Собрание законодательства РФ. 1995. № 32. Ст. 3199.
15. Российская газета. 1993. № 102.
16. Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета РФ. 1993. № 24. Ст. 57.

За последние годы было принято несколько федеральных законов о внесении изменений в Налоговый кодекс РФ, связанных с налоговыми отношениями в аграрной сфере.

И это далеко не исчерпывающий перечень законодательных актов, прямо или опосредованно регулирующих сельскохозяйственную деятельность в нашей стране.

Диалектика развития такова, что поддержка с разработкой и принятием новых законов или иных правовых актов, адекватных современному периоду социально-экономических отношений, будет напрямую негативно влиять на реализацию стратегических задач аграрной политики Российского государства.

Поэтому во исполнение норм Федерального закона № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г. необходимо дальнейшее развитие аграрного законодательства. Например, учитывая острую проблему кадров специалистов в сельском хозяйстве, назрела необходимость принятия специального федерального закона «О подготовке кадров для агропромышленного комплекса Российской Федерации», в котором следует определить статус молодого специалиста в аграрной сфере и юридически урегулировать вопросы трудоустройства и закрепления кадров аграрных специалистов в отечественном сельском хозяйстве.

В систему управления агропромышленным комплексом входят отраслевые союзы и ассоциации, которые призваны определять стратегию функционирования сельскохозяйственных организаций и предприятий перерабатывающих отраслей пищевой промышленности, представлять их интересы в органах государственной власти и управления, способствовать защите прав и законных интересов товаропроизводителей. Однако отсутствие специального закона «О союзах и ассоциациях в агропромышленном комплексе» не позволяет этим некоммерческим организациям занять свое полноценное место в системе управления. Либерализация государственного управления сельским хозяйством объективно востребует развитие новых демократичных и эффективных институтов корпоративного управления, вовлечение в систему управления непосредственно сельскохозяйственных товаропроизводителей и других субъектов аграрного предпринимательства. Все это требует четкой юридической регламентации, причем именно в форме федерального закона.

Следующим шагом в этом направлении может стать создание в аграрной сфере саморегулируемых организаций.

С 1 июля 2012 г. Российская Федерация станет полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО).

Этот фактор может оказать серьезное влияние на дальнейшее развитие российского сельского хозяйства и отечественного агропродовольственного рынка.

Скупая газетная информация о достигнутом в ходе переговорного процесса до сих пор остается полностью не раскрытой, и сельскохозяйственные товаропроизводители и переработчики сельскохозяйственной продукции не имеют четкого представления о механизмах функционирования в условиях ВТО.

В целях устранения информационного вакуума, а также формирования новой аграрной политики с учетом правил и требований ВТО, выработки защитных мер для отечественного сельского хозяйства представляется целесообразным разработать и принять федеральный закон «О функционировании российского аграрного сектора в условиях ВТО».

Этот законодательный акт должен иметь соответствующую юридическую силу в системе аграрного законодательства Российской Федерации, поскольку по своему содержанию закон будет иметь революционный характер и станет правовой новеллой в российском нормотворчестве, ибо наша страна последний раз была полноценным участником мирового агропродовольственного рынка еще до 1917 г.

За последние годы в Российской Федерации, в том числе в сельском хозяйстве, получают развитие хозяйствующие субъекты в форме холдинга.

Как известно, юридический статус организационно-правовой формы хозяйствования определяется нормами Гражданского кодекса РФ или специального федерального закона.

Что касается холдинга, то его существование определено «Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразованиях государственных предприятий в акционерные общества» (приложение №1 к Указу Президента РФ от 16 ноября 1992 г. № 1392).

Сегодня холдинг рассматривается как группа компаний, единство которых обусловлено некой взаимной зависимостью, а его основу формирует управленческая субординация одного или нескольких членов группы (О.В. Осипенко).

По сути, холдинг в системе корпоративного управления выполняет функцию управления финансами и персоналом.

Конструкция холдинга в отечественной системе корпоративного управления уже достаточно апробирована в организациях различных отраслей промышленности.

Идет этот процесс и в аграрном секторе экономики, который имеет существенные отличия и специфические особенности, присущие только аграрной сфере. В связи с этим возникает вопрос о юридическом урегулировании создания и функционирования агрохолдинга.

Наряду с холдингами в системе корпоративного управления в агропромышленном комплексе современной России получают прописку кластеры, представляющие собой группу юридически самостоятельных организаций и предприятий во главе с управляющей компанией.

По сути дела, холдинг и кластер схожи по своим функциям и в какой-то степени по структуре и принципам функционирования.

В целях устранения существующих вопросов в понятийном аппарате, в принципах организации, в механизмах развития и т.д., на наш взгляд, также следует юридически определить статус кластеров в аграрной сфере.

Если не получится принять специальные законы (а лучше внести юридическую ясность по этим формам хозяйствования в Гражданский кодекс РФ), то можно принять федеральный закон «О системе управления агропромышленным комплексом Российской Федерации», в который ввести раздел о корпоративном управлении.

Очевидно, что имеется настоятельная необходимость провести критический анализ и многих действующих законодательных актов современного аграрного законодательства. Законы, созданные в 1990–2011 гг., постоянно корректируются, в них вносятся изменения и (или) дополнения, а отдельные из них просто малопригодны для правового регулирования современного сельского хозяйства и в целом агропромышленного комплекса Российской Федерации.

То есть многие законы требуют ревизии и научной экспертизы на право их дальнейшего существования.

Например, в Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» № 193-ФЗ от 8 декабря 1995 г. [9] более шести раз вносились изменения и дополнения, и сегодня даже опытный юрист не сможет быстро разобраться с содержа-

нием норм этого закона. На наш взгляд, было бы правильно принять новый федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации в Российской Федерации», в котором изложить современный подход к развитию этой организационно-правовой формы хозяйствования в аграрной сфере.

Считаем, что следует принять отдельный федеральный закон «О сельскохозяйственной потребительской кооперации в Российской Федерации» или просто «О потребительской кооперации в Российской Федерации». В настоящее время правовое регулирование в данной сфере осуществляется Законом РФ № 3085-1 от 19 июня 1992 г. «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации» [10].

Параллельно с потребительской кооперацией в стране формируется система сельскохозяйственной потребительской кооперации, которая по своим видам деятельности на 80% совпадает с первой.

Разница заключается лишь в том, что система потребкооперации не имеет стабильной государственной финансовой поддержки, а сельскохозяйственная потребительская кооперация в соответствии с нормами Федерального закона № 264-ФЗ от 29 декабря 2006 г. имеет такую поддержку как из федерального бюджета, так и из бюджетов субъектов Российской Федерации, муниципальных бюджетов и иных источников.

За годы действия закона «О сельскохозяйственной кооперации» из десятков видов сельскохозяйственных потребительских кооперативов реальное развитие получили лишь заготовительные и частично сбытовые и кредитные кооперативы.

В теоретическом плане понятия «потребительская кооперация» и «сельскохозяйственная потребительская кооперация» имеют родственные основы, да и на практике сфера деятельности этих организаций мало различается.

Отличие может быть в условиях членства, внутренней структуре и системе управления.

Ясно, что проблема требует детального научного осмысления с учетом зарубежного и международного опыта функционирования и развития системы потребительской кооперации.

Вместе с тем необходимо принимать какое-то кардинальное решение, ибо, с одной стороны, мы наблюдаем, как на глазах разрушается система потребительской кооперации, существующая в

References

1. Collection of laws of the Russian Federation. 2007. № 1(21). Sec. 27.
2. Collection of laws of the Russian Federation. 2007. № 31. Sec. 4080.
3. Collection of laws of the Russian Federation. 2002. № 49. Sec. 4887 (amended and revised).
4. Rossiyskaya gazeta. 2010. No. 5100.
5. Single publication of Rosinform-agrotekh. 2010.
6. Single publication of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation. 2011.
7. Information circular of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation. 2011. № 8.
8. Collection of laws of the Russian Federation. 2002. № 28. Sec. 2787.
9. Collection of laws of the Russian Federation. 1995. № 50. Sec. 4870.
10. Bulletin of the Congress of people's deputies and the Supreme Soviet of the Russian Federation. 1992. № 30. Sec. 1788.
11. Collection of laws of the Russian Federation. 1998. № 49. Sec. 5970.
12. Collection of laws of the Russian Federation. 1998. № 16. Sec. 1801.
13. Collection of laws of the Russian Federation. 1997. № 51. Sec. 5715.
14. Collection of laws of the Russian Federation. 1995. № 32. Sec. 3199.
15. Rossiyskaya gazeta. 1993. № 102.
16. Bulletin of the Congress of people's deputies and the Supreme Soviet of the Russian Federation. 1993. № 24. Sec. 57.

России с выше 180 лет, у которой имеется огромный опыт, еще частично сохранившаяся инфраструктура, а также высшие учебные заведения и т.д.

А с другой стороны, мы видим попытки вдохнуть жизнь в сельскохозяйственную потребительскую кооперацию, создаваемую практически на голом месте, без достаточного опыта, квалифицированных специалистов, не имеющую необходимой инфраструктуры и т.д.

Более того, вопреки закону «О сельскохозяйственной кооперации», где сельскохозяйственные потребительские кооперативы определяются как некоммерческие организации, они стали называться малыми формами аграрного предпринимательства и их даже отнесли к категории сельскохозяйственных товаропроизводителей.

На наш взгляд, за последние годы в нашей стране кооперативное движение как-то приостановилось, а кооперативные идеи не получают адекватного развития, в том числе и в аграрной сфере. Из этого следует, что необходим новый взгляд на кооперацию.

Необходимо создание кооперативной рыночной инфраструктуры сельского хозяйства, системы межхозяйственной кооперации в сельском хозяйстве; создание системы межфермерской кооперации, кооперирование личных подсобных хозяйств граждан, реформирование системы сельской потребительской кооперации.

Эти основные направления системы сельскохозяйственной кооперации, по нашему мнению, должны получить юридическое оформление и дальнейшее устойчивое развитие.

Сегодня, после более чем двадцатилетнего периода существования, вновь появляется внимание к развитию крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ).

А это означает, что надо квалифицированно подойти к законодательному обеспечению функционирования этой организационно-правовой формы хозяйствования в современном сельском хозяйстве России.

Мы считаем, что законодательство о крестьянском (фермерском) хозяйстве действительно требует доработки.

Например, законодатель продлил сроки перерегистрации КФХ, ранее зарегистрированных с правами юридического лица, с 1 января 2010 г. до 1 января 2013 г., а сейчас решается вопрос о продлении срока до 1 января 2020 г.

Это значит, что разногласия с Гражданским кодексом РФ и специальным

законом о крестьянском (фермерском) хозяйстве не будут устранены.

Необходимо в проекте разрабатываемых изменений и дополнений в Закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11 июня 2003 г. внести юридическую ясность о механизмах перерегистрации КФХ, ранее созданных в соответствии с законом от 22 ноября 1990 г.

Речь идет о том, что в существующем в настоящее время крестьянском (фермерском) хозяйстве может и не быть родственников и свойственников, и в этом случае, согласно норме Федерального закона от 11 июня 2003 г., эти хозяйства подлежат реформированию или ликвидации.

Ясно, что этот процесс не пройдет бесконфликтно, ибо потребуются раздел имущества (земельных участков, сельскохозяйственной техники и оборудования и т.д.). Также необходимо будет перерегистрировать основные средства, здания и сооружения и другое имущество.

Открытой остается и проблема восстановления кредитной истории вновь созданным крестьянским (фермерским) хозяйствам.

И это далеко не полный перечень проблем, которые могут иметь место в случае перерегистрации действующих фермерских хозяйств на новый юридический статус – хозяйство семейно-трудового типа.

Как уже не раз сообщалось в информационных материалах Минсельхоза России, в настоящее время требуется внести изменения или дополнения в ранее принятые федеральные законы:

от 5 декабря 1998 г. № 183-ФЗ «О государственном контроле за качеством и рациональным использованием зерна и продуктов его переработки» (в ред. от 8 ноября 2007 г.) [11];

от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан» (в ред. от 13 мая 2008 г.) [12];

от 17 декабря 1997 г. № 149-ФЗ «О семеноводстве» (в ред. от 8 ноября 2007 г.) [13];

от 3 августа 1995 г. № 123-ФЗ «О племенном животноводстве» (в ред. от 14 июля 2008 г.) [14],

а также в законы РФ:

от 14 мая 1993 г. № 4973-1 «О зерне» (в ред. от 16 марта 2006 г.) [15];

от 14 мая 1993 г. 4979-1 «О ветеринарии» (в ред. от 21 июля 2007 г., с изм. от 12 июня 2008 г.) [16] и др.

В субъектах Российской Федерации, как и на федеральном уровне, идет активный процесс формирования аграрного законодательства.

В Свердловской области 4 февраля 2008 г. был принят областной закон № 7-ОЗ «О государственной поддержке юридических и физических лиц, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции и (или) закупку сельскохозяйственной продукции, пищевых лесных ресурсов, в Свердловской области».

25 февраля 2012 г. принят областной закон № 6-ОЗ «Об обеспечении продовольственной безопасности Свердловской области».

Под эгидой полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе 8 октября 2010 г. была принята «Концепция продовольственной безопасности Уральского федерального округа на период до 2020 г.», в которой имеются разделы по каждому субъекту УрФО, в том числе и по Свердловской области.

Наряду с областными законами в Свердловской области действуют государственные целевые программы.

Так, постановлением Правительства Свердловской области № 1176-ПП от 28 ноября 2007 г. была утверждена «Комплексная программа социально-экономического развития территорий сельских населенных пунктов в Свердловской области на период 2008–2012 гг. (Уральская деревня)».

С учетом реализации этой целевой программы и новых социально-экономических условий постановлением Правительства Свердловской области № 1453-ПП от 27 октября 2011 г. была утверждена новая Областная целевая программа «Развитие агропромышленного комплекса и сельских населенных пунктов Свердловской области (Уральская деревня) на 2012–2015 гг.».

Аналогично развивается аграрное законодательство и в других субъектах Российской Федерации.

Краткий анализ состояния российского аграрного законодательства позволяет сделать вывод, что правовое регулирование функционирования сельского хозяйства, развития аграрного рынка, сельских территорий и всей аграрной сферы Российской Федерации получает логическое завершение в модернизации российского аграрного сектора экономики.

В то же время качество законодательных и иных нормативных правовых актов еще оставляет желать лучшего.

Поэтому проблема совершенствования аграрного законодательства требует активизации нормотворческой деятельности представителей аграрно-правовой науки и других отраслей наук.

Анализируя вышеперечисленные областные законы, следует отметить, что эти законодательные акты направлены на государственную поддержку из областного бюджета прежде всего производственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, при этом не уделяется должного внимания подготовке кадров и развитию аграрной науки.

Но ведь на полях и на фермах трудятся пока еще не роботы, а кадры аграрных специалистов, которые имеют тенденцию к старению.

Закон «О государственной поддержке юридических и физических лиц, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции и (или) закупку сельскохозяйственной продукции, пищевых лесных ресурсов, в Свердловской области» имеет длинное, излишне загруженное наименование, что противоречит теории нормотворчества.

Более логично было бы назвать этот закон «Об особенностях развития агропромышленного производства в Свердловской области» или «О государственной поддержке агропромышленного производства в Свердловской области».

Что касается областного закона «Об обеспечении продовольственной безопасности Свердловской области», то можно сказать, что данный законодательный акт не имеет четкого механизма реализации и по этой причине заранее обречен на невыполнение.

А ведь в стране имеется Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента РФ № 120 от 30 января 2010 г.

В Свердловской области действует «Концепция продовольственной безопасности Уральского федерального округа на период до 2020 г.», и было бы более целесообразно принять закон «О реализации Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации на территории Свердловской области». Более того, в областном законе № 6-ОЗ «Об обеспечении продовольственной безопасности Свердловской области» от 31 января 2012 г. в статье 9 изложены пороговые значения производства сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов по мясу и мясопродуктам не менее 70%, в том числе

мяса птицы не менее 80%, в то время как в Доктрине этот показатель составляет не менее 85%. По молоку и молокопродуктам областной закон устанавливает показатель не менее 80%, а Доктрина – не менее 90%.

Имеются и другие расхождения областного закона с федеральным правовым актом, что противоречит правилам нормотворчества. Закон субъекта Российской Федерации может улучшать показатели федерального нормативного правового акта, но не уменьшать этот показатель в свою пользу. А если реальное состояние областного сельского хозяйства не позволяет выполнить показатели Доктрины продовольственной безопасности РФ, то лучше такой правовой акт в форме закона не принимать, дабы не компрометировать законодательную деятельность и не вызывать критику в свой адрес.

В рассматриваемом областном законе не прописаны нормы об обеспечении качества, биологической полноценности и экологической безопасности производства на территории Свердловской области сельскохозяйственного сырья и продовольствия, хотя эта проблема может быть реально решена именно на уровне субъекта РФ, и для ее реализации имеются правовые и экономические рычаги.

Не уделено внимание и формированию в области системы здорового питания и другим направлениям обеспечения продовольственной безопасности населения.

Что должно быть во главе угла при принятии управленческих решений? Буква закона. И, как считает Председатель Счетной Палаты РФ Сергей Степашин, «законы должны быть четкие, как инструкции к холодильнику».

Причиной бездействия законов в современной России является их низкое качество. Многие законы насыщены декларациями, положениями, описаниями, и в них с трудом можно отыскать норму права, они не снабжены санкциями и механизмами реализации.

Действующие законы содержат много отсылочных норм, а это приводит к изданию неоправданного количества подзаконных актов, в том числе ведомственных.

Часто законы не имеют точного социального адресата, а потому неэффективны.

Эти и другие обстоятельства ведут к потере престижа закона в обществе.

Зачастую в законах отсутствуют сроки, что позволяет затягивать их реализа-

цию или вовсе уходить от юридической ответственности.

Актуальной проблемой является оценка регулирующего воздействия правового акта.

Сказанное напрямую относится к законодательной деятельности во многих субъектах Российской Федерации, в том числе и в Свердловской области.

Научно обоснованный законопроект может быть подготовлен только в процессе научно обоснованной законодательной деятельности. А это означает, что законы в первую очередь должны готовить юристы, а уже потом депутаты и иные представители власти.

Ведь еще И. А. Крылов сказал, что «сапоги должен тачать сапожник, а пироги печь пирожник».

Таким образом, проблема совершенствования аграрного законодательства требует активизации правотворческой деятельности представителей аграрно-правовой науки и других отраслей юридических наук российской правовой системы. ■



КОРНОВА Галина Радековна
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры туристического
бизнеса и гостеприимства

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 202-09-92



МЫЛЬНИКОВА
Екатерина Владимировна
Доцент кафедры технологии питания

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (922) 206-66-67
E-mail: kate-mylnik@list.ru

Источники

1. ГОСТ Р. 50762-2007. Услуги общественного питания. Классификация предприятий. М., 2007.
2. Общественное питание в России: характеристика, рентабельность, динамика // Проблемы прогнозирования. 2008. №3. www.elibrary.ru.
3. Сербин И.В. Профессиональная сервировка. Модные тенденции. М.: Изд. дом «Ресторанные ведомости», 2004.
4. Сирый В.К. Ресторанный бизнес: управляем грамотно и эффективно: полн. практ. рук. / В. Сирый, И. Бухаров, С. Янков, Ф. Сокирянский. М.: Эксмо, 2010.
5. Горовиц Ж. Сервис-стратегия: управление, ориентированное на потребителя: пер. 2-го англ. изд. М.: Дело и сервис, 2007.

Классификация предприятий питания с учетом потребительской ценности

Ключевые слова

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ ЦЕННОСТЬ
УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

КЛАССИФИКАЦИЯ

ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ

КОНЦЕПЦИЯ

ЭКСПЛИЦИТНЫЕ И ИМПЛИЦИТНЫЕ
ПОТРЕБНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация

Статья посвящена классификации предприятий питания. Рассмотрены потребительская ценность предприятий питания, эксплицитные и имплицитные потребности потребителей.

При открытии предприятий питания перед многими предпринимателями встает сложнейший вопрос выбора типа и концепции предприятия, от которых зависят разработка технологического проекта, технико-экономическое обоснование проекта, разработка меню, подбор персонала и др. В ГОСТ 50762-2007 «Услуги общественного питания. Классификация предприятий» [1] предприятия общественного питания делятся на типы: ресторан, бар, кафе, столовая, закусочная, предприятие быстрого обслуживания, буфет, кафетерий, кофейня, магазин кулинарии. Подобная классификация в большей степени разработана с точки зрения производителя. Представленное в нормативной документации деление и основные характерные признаки различных типов и классов не являются исчерпывающими. Некоторые характеристики могут быть отнесены к различным типам предприятий. Границы между отдельными типами предприятий размыты, например, буфет и кафетерий, предприятия быстрого питания (ПБП) и предприятия быстрого обслуживания (ПБО). Встречается и другой подход, при котором выделяются такие типы предприятий общественного питания, как: гамбургер-кафе, просто кафе, предприятия, готовящие блюда из птиц и цыплят, столовые, пиццерии, кафе-кондитерские [2]. Такая классификация основана исключительно на специализации предприятий по ассортименту производимой продукции. Большинство основных показателей деятельности предприятий не учтены.

Классификации, представленные в работах разных авторов, подтверждают существование новых типов предприятий. И.В. Сербин подразделяет все типы предприятий на [3]: рестораны-зрелища, рестораны-шоу, функциональные рестораны, концептуальные заведения, заведения среднего и высшего уровня со славянской кухней; характерными чертами предприятий являются не только концепция и ценовой сегмент, но и особенности сервировки.

В. Сирый, И. Бухаров и другие предлагают остановиться на следующих типах предприятий [4]: мобильные предприятия, предприятия быстрого обслуживания, рестораны и кафе столового типа, демократичные предприятия, элитные рестораны класса премиум, предприятия типа закрытых клубов, кейтеринговые предприятия, комплексные развлекательные центры, торгово-развлекательные центры, специализированные и диверсифицированные сети предприятий и холдинги. Данная классификация отражает тенденцию перехода от предприятий питания к предприятиям питания, отдыха и развлечений, т.е. к сфере гостеприимства.

Развитие потребительского рынка привело к возникновению новых смешанных типов предприятий, таких как ресторан-бар, кафе-бар, паб-клуб и других, не представленных в нормативной документации.

Недостатком классификаций является то, что в них не отражена потребительская ценность, учет которой важен для обеспечения конкурентоспособности предприятий питания.

Classification of Catering Enterprises Using Customer Value

Классификация предприятий питания

Классификационные признаки	Классы предприятий		
	Премиум-сегмент	Средний сегмент	Эконом-сегмент
Характерные типы предприятий, форматы	Рестораны, в том числе при гостиницах, гастрономические кафе, клубы, бары, предприятия с концепцией открытой кухни	Кафе, закулочные, ПБО, ПБП, летние кафе, рестораны, организованные в пути следования пассажиров, предприятия на фуд-кортах в ТРЦ, предприятия фри-фло, демократические предприятия, концепции с открытой кухней	Закулочные, городские столовые и столовые, буфеты при предприятиях, учебных заведениях, при лечебных и социальных учреждениях
Тип сервиса, подход к потребителю	Индивидуальный подход, эксклюзивный сервис и атмосфера, широкий спектр дополнительных услуг. Широкий ассортимент эксклюзивных блюд и изделий, эксклюзивный интерьер, авторская кухня, винная карта, в том числе с дорогими коллекционными напитками. Обслуживание официантами. Учтены особенности и предпочтения клиентов	Индивидуальный подход. Мебель, посуда, приборы могут использоваться недорогих марок, экономичные, соответствующие интерьеру. Интерьер может не содержать эксклюзивных дорогостоящих элементов. Может осуществляться как обслуживание официантами, так и самообслуживание и комбинированный метод	Массовый подход. Мебель, посуда, оборудование и инвентарь недорогих марок, экономичные. Простой интерьер. Применяется самообслуживание или комбинированный метод обслуживания
Тип изготовления блюд	Индивидуальное, штучное	Изготовление партиями	Массовое изготовление
Средний квалификационный разряд производственного персонала	6	5	4
Средний квалификационный разряд обслуживающего персонала	5	4	3 Обслуживающий персонал может отсутствовать в штате предприятия
Вид используемого сырья	Преимущественно свежее высококачественное сырье для производства продукции, эксклюзивные ингредиенты	Свежее и преимущественно замороженное сырье, полуфабрикаты	Преимущественное использование замороженного сырья, полуфабрикатов
Уровень торговой наценки	1000% и выше	150–999%	30–149%
Пропускная способность зала и время пребывания гостя	Невысокая – 30–120 человек. Продолжительность пребывания гостя в зависимости от времени приема пищи от 40 мин до 3 ч	Средняя – 120–500 человек. Обслуживание максимально большого количества посетителей в максимально короткие сроки. Продолжительность пребывания гостя варьируется в зависимости от времени приема пищи от 30 мин до 1,5 ч	Высокая – 500–3000 человек. Предприятия эконом-класса нацелены на повышение пропускной способности зала, обслуживание максимального количества потребителей. Продолжительность обслуживания 20–40 мин
Характерный тип клиентов	Состоятельные российские клиенты, иностранные туристы	Представители среднего класса, обеспеченные студенты	Потребители, пользующиеся услугами предприятий питания по месту учебы, работы, отдыха, социально незащищенные слои населения
Цель посещения предприятия	Удовлетворение эксплицитных потребностей (эксклюзивная атмосфера, уникальный эксклюзивный досуг, высококачественное обслуживание, наличие широкого спектра дополнительных эксклюзивных услуг, положительный имидж предприятия, удобная инфраструктура предприятия, наличие парковки, консультации, престижность торговой марки) и имплицитных потребностей (употребление высококачественной вкусной и здоровой пищи, хорошее настроение, знакомство с новыми людьми, общение, приобретение опыта приготовления блюд)	Удовлетворение эксплицитных потребностей (соответствующая атмосфера, хорошее обслуживание, положительный имидж предприятия) и имплицитных потребностей (употребление вкусной и здоровой пищи и удовлетворение физиологической потребности в питании, хорошее настроение, общение)	Удовлетворение эксплицитных потребностей (доступность услуг предприятия, положительный имидж предприятия, удобная инфраструктура) и имплицитных потребностей (удовлетворение физиологической потребности в питании и высокая скорость обслуживания)
Направления создания потребительской ценности	Улучшение потребительской ценности, расширение потребительской ценности, экспансивное расширение потребительской ценности. Снижение затрат потребителей возможно за счет уменьшения издержек, связанных с производством продукции	Улучшение потребительской ценности и расширение потребительской ценности. Снижение затрат потребителей возможно за счет уменьшения издержек, связанных с производством продукции, использования недорогого оборудования, посуды, инвентаря, мебели	Улучшение потребительской ценности. Снижение затрат потребителей возможно за счет использования недорогого оборудования и посуды, экономичной мебели

должно включать: улучшение, расширение и экспансивное расширение потребительской ценности. Для предприятий среднего сегмента – улучшение и расширение потребительской ценности. Для предприятий сегмента «эконом» – улучшение потребительской ценности (см. рисунок).

При этом формирование потребительской ценности происходит непрерывно и включает в себя:

- с точки зрения функциональности – улучшение, расширение, экспансивное расширение и непрерывное наращивание потребительской ценности и инноваций;

- с точки зрения управления – создание организационной структуры, повышение эффективности управления и использования ресурсов.

При разработке проекта предприятия питания необходимо учитывать следующие пункты.

1. Все предприятия общественного питания относятся к определенному сег-

менту, в основе деления лежит потребительская ценность.

2. Предприятия общественного питания, формирующие и использующие свои конкурентные преимущества, имеют возможность создать уникальную потребительскую ценность.

3. Изменение потребительской ценности по отношению к конкуренту ведет к увеличению либо снижению уровня конкурентоспособности предприятия.

4. Формирование потребительской ценности должно происходить непрерывно, так как потребности потребителей общественного питания меняются стремительно.

5. Новаторство в формировании потребительской ценности должно применяться постоянно.

6. Конкурентоспособность и потребительская ценность функционируют как единая система. ■

► **Galina R. KORNOVA**
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Travel Business and Hospitality

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 202-09-95**

► **Yekaterina V. MYLNIKOVA**
Assistant-Prof. of Food Technology Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (922) 206-66-67
E-mail: kate-mylnik@list.ru**

Key words

CUSTOMER VALUE
OF PUBLIC CATERING SERVICES
CLASSIFICATION
TYPES OF CATERING ENTERPRISES
CONCEPT
EXPLICIT AND IMPLICIT CONSUMER NEEDS

Summary

The paper explores the issues of classification of catering enterprises. The classification take into account customer value, explicit and implicit consumer needs.

References

1. GOST R.50762-2007. Public catering services. Enterprises classification. Moscow, 2007.
2. Hanin G.I., Fomin D.A. Public catering in Russia: characteristics, profitability, dynamics // Problemy prognozirovaniya. 2008. No. 3. URL: www.elibrary.ru.
3. Serbin I.V. Professional table appointment. Fashion trends. Moscow: Publishing house "Restorannyje vedomosti", 2004.
4. Siryi V.K. Restaurant business: How to manage properly and efficiently. Complete practical guide / V. Siryi, I. Bukharov, S. Yarkov, F. Sokiryansky. Moscow: Eksmo, 2010.
5. Gorovits J. Service-strategy: consumer-oriented management // Translation of the 2nd English edition. Moscow: Delo i servis, 2007.



- ▶ **ЗУЕВА Ольга Николаевна**
 Доктор экономических наук, доцент,
 заведующая кафедрой товароведения
 и экспертизы

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-27-59
 E-mail: zuevaon@mail.ru



- ▶ **ЗУЕВА Ксения Андреевна**
 Аспирант кафедры региональной
 и муниципальной экономики

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-27-76
 E-mail: zuevaksenia@mail.ru



- ▶ **ГАЛАКТИОНОВА
 Наталья Александровна**
 Заместитель руководителя по общим
 вопросам и клиническому обучению
 Центра практического обучения
 «Ветеринарная клиника»

Уральская государственная
 сельскохозяйственная академия
 620075, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. Карла Либкнехта, 42
 Тел.: (343) 257-43-00
 E-mail: nagalakt@rambler.ru

Социально-потребительский мониторинг в формировании и развитии системы маркетинговой информации

Ключевые слова

МАРКЕТИНГОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ
 СОЦИАЛЬНО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ
 МОНИТОРИНГ
 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
 ТОРГОВЛЯ
 БЕЗОПАСНОСТЬ
 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация

В статье отмечается положительная тенденция в развитии системы маркетинговой информации на основе проведения социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей с использованием аналитической системы Deducator 5.2 Academic фирмы Base Groups Labs. Система включает современные технологии обработки информации, начиная от порядка создания хранилища данных и заканчивая применением инструментов Data mining.

Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Защита прав потребителей, безопасность товаров гарантированы законом, являются основополагающими задачами государства и неотъемлемой частью социальной политики федеральных, региональных и муниципальных органов власти, а также коммерческих и некоммерческих организаций различных сфер деятельности.

Изменения на потребительском рынке неизбежно влекут реструктуризацию круга и характера проблем, возникающих у потребителей при реализации их прав. Недостаточное внимание к данному вопросу негативно сказывается на уровне защищенности потребителей от действий недобросовестных изготовителей и продавцов, а также на эффективности работы по защите прав потребителей в целом.

Проводимая широкомасштабная пропаганда законодательства о защите прав потребителей и разъяснительная работа среди предпринимателей и населения позволяют разрешать большинство споров между потребителями и рыночными контрагентами без применения административной или судебной процедуры. Вместе с тем для обеспечения действенности государственной политики требуется сохранение старых и разработка новых организационных подходов, в том числе развитие рыночной политики на основе концепции маркетинга. В связи с этим необходима разработка обоснованных качественных и количественных

критериев защиты прав потребителей, а также внедрение в практику методически проработанного социально-потребительского мониторинга. Именно мониторинг органически включает в себя профессиональный анализ проводимых наблюдений, всестороннюю оценку результатов анализа, выявление причинно-следственных связей нарушений и прогноз положения качества и безопасности товаров на потребительском рынке.

Концепция методологии проведения социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей, по нашему мнению, сводится к следующему положению: ни один ключевой показатель сам по себе не может дать полную картину состояния качества и безопасности потребительских товаров и услуг, оценку эффективности мер государственного контроля с целью соблюдения прав потребителей. Необходима сбалансированная модель с набором внешних и внутренних данных, четко демонстрирующая причинно-следственные связи, обусловленные стратегией. При этом под социально-потребительским мониторингом подразумевается система оперативного динамического наблюдения, обобщения, анализа, оценки и прогноза показателей, определяющих положение потребителей с позиции соблюдения их законных прав и интересов, а также определения причин и условий нарушения их прав с целью выработки эффективных мер реальной защиты.

Проблематика, связанная с организацией социально-экономического мониторинга, приобрела в настоящее время особую актуальность. В пользу этого го-

Consumer Rights Monitoring in Formation and Development of Marketing Information System



Рис. 1. Блоки направлений мониторинга

ворит тот факт, что, хотя проблемы социально-потребительского мониторинга скромно освещены в научных изданиях, Правительством РФ были приняты постановления «Об утверждении Положения о Всероссийском мониторинге социально-трудовой сферы» (22 марта 1995 г.), «Об утверждении Положения о социально-гигиеническом мониторинге» (1 июня 2000 г. № 426), «О мониторинге социально-экономического потенциала семей» (14 декабря 1994 г. № 1376), «О федеральной целевой программе "Реформирование статистики в 1997–2000 годах"» (23 ноября 1996 г. № 1410), «О мониторинге качества, безопасности пищевых продуктов и здоровья населения» (22 ноября 2000 г. № 883).

Отмеченные и другие правительственные документы возлагают решение задач социально-потребительского мониторинга как части социально-экономического мониторинга на федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, администрации городов и регионов, муниципалитеты.

Различают следующие ступени мониторинга, образующие единую систему:

1) национальный мониторинг – целенаправленный упорядоченный процесс наблюдения, оценки и прогноза состояния качества и безопасности товаров и услуг на потребительском рынке РФ, определение благополучия потребителей с позиции соблюдения их законных прав и интересов, а также выявление причин и условий нарушения их прав с целью выработки эффективных мер реальной защиты. Данный вид мониторинга проводится на территории всей

страны и отражается в государственных докладах о состоянии качества и безопасности товаров и услуг в Российской Федерации;

2) региональный мониторинг, проводимый на территории определенного региона, области;

3) локальный мониторинг, учитывающий ситуацию, сложившуюся на уровне муниципалитетов, районов города, сети торговых организаций, отдельных предприятий.

Мониторинг в качестве информационных источников должен использовать данные государственной и ведомственной статистики, исполнительных органов государственной власти, результаты научно-исследовательских разработок, маркетинговых исследований и др.

Выделяют направления социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей (рис. 1).

В процессуальном отношении необходимо остановиться на этапах проведения мониторинга (рис. 2).

Особое значение при мониторинге приобретает вопрос о критериях оценки процессов. Под критериями понимаются главные признаки или совокупность признаков, дающих оценку достигнутого уровня и динамики изучаемых процессов и отношений в конкретных территориальных пределах.

Выделяют интегральные и частные критерии социально-потребительского мониторинга. Интегральный критерий позволяет выделить и оценить основные структурные элементы региональной ситуации, а частный критерий – только отдельно взятый социально-экономический процесс. Например, занятость на-

► Olga N. ZUEVA

Dr. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.,
Head of Commodity Science
and Examination Dprt.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-59
E-mail: zuevaon@mail.ru

► Kseniya A. ZUEVA

Postgraduate of Regional and Municipal
Economics Dprt.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-76
E-mail: zuevaksenia@mail.ru

► Natalya A. GALAKTIONOVA

Deputy Director for General Matters
and Clinical Training of Practical Training
Centre «Veterinarnaya klinika»

Urals State Agricultural Academy
620075, RF, Ekaterinburg,
ul. Karla Libknekhta, 42
Phone: (343) 257-43-00
E-mail: nagalakt@rambler.ru

Key words

MARKETING INFORMATION
SOCIAL-CONSUMPTION MONITORING
FORECASTING
TRADE
SAFETY
INFORMATION TECHNOLOGY

Summary

The paper highlights positive trends in marketing information system development on the basis of consumer rights monitoring in the field of rights protection and by using the analytical system Deductor 5.2 Academic (Base Groups Labs). This system incorporates advanced technologies of data processing including algorithm of data storage formation and application of Data mining tools.

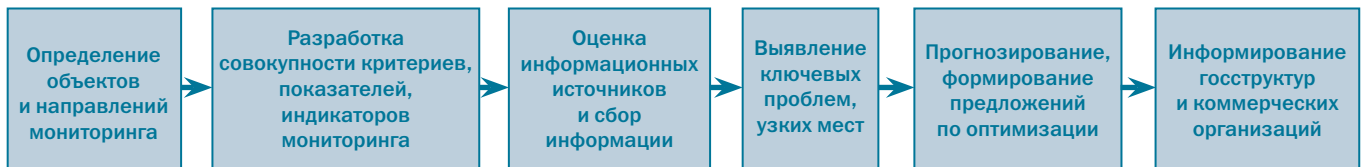


Рис. 2. Алгоритм проведения социально-потребительского мониторинга

селения определяет реальные доходы потребителей (домохозяйств) и объем платежеспособного спроса и является косвенным показателем при проведении социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей. В совокупности действие этого фактора приводит к изменению объемов товарооборота и физической величины товарной массы, проходящей через каналы розничной торговли. Критерии оценки количественно характеризуются показателями – перечнем заданий, устанавливаемых статистикой и подлежащих разработке специальными органами государственной статистической отчетности, т.е. операционными признаками, связывающими определенные критерии непосредственно с информационной основой того или иного конкретного явления.

Как всякое исследование, мониторинг имеет свой предмет, объект, метод или методику исследования. Правильное научное обоснование «предмета мониторинга» имеет важное организационно-методическое значение, позволяет очертить границы компетенции.

Предметом мониторинга является не только простая констатация новых фактов объективной реальности, но также их профессиональный анализ и оценка. Именно синтез дает новое знание о предмете исследования, а анализ выявленных фактов позволяет сформулировать вывод, который является ответом на поставленный вопрос. Таким образом, предметом мониторинга являются те характеристики и обстоятельства, которые обнаруживаются при исследовании и формулируются в выводе.

Понятию «объект мониторинга» также уделяют много внимания. Общим объектом любого исследования является материальный носитель информации. При изучении объекта объем извлекаемой информации зависит от цели исследования.

Критериями выбора приоритетных групп, видов и разновидностей товаров и услуг в отношении объектов мониторинга являются:

- высокая степень потенциальной опасности продукции в сочетании со специальными мерами по защите потре-

бительского рынка, когда необходимо дополнительно учитывать сложившуюся конкретную ситуацию в определенном секторе;

- принадлежность конкретной продукции к сфере действия международных соглашений, конвенций и других документов, к которым присоединилась Российская Федерация.

Основу методологии должны составлять методы общей теории статистики, социально-экономической статистики, системного анализа и методов управления качеством продукции и услуг.

Выбор методов во многом определяет качество и доказательность мониторинга. Метод исследования – установленная совокупность операций, включающая используемые способы и материальные средства, применяемые для качественной и количественной оценки свойств объекта исследования.

Кроме методов исследования при проведении мониторинга применяют методики исследований – описание практических действий, используемых при проведении исследований по одному или в совокупности способов и используемых средств. Методики содержат описание приемов, наиболее целесообразных операций, рациональную последовательность проведения исследований. Все методики должны быть легитимными, т.е. апробированными и утвержденными или оформленными и принятыми в качестве стандарта организаций.

Эффективное прогнозирование потребительского рынка товаров и услуг становится возможным благодаря развитию информационных технологий, а также использованию электронных систем сбора данных.

По мнению ведущих маркетологов, пропагандирующих маркетинг 3.0 [1], в настоящее время наблюдается третья эра – информационная, когда для успеха необходимы такие виды капитала, как интеллект, информация и высокие технологии. Переход от механического мира к цифровому (Интернет, компьютеры, сотовые телефоны и социальные сети) оказывает существенное влияние на поведение производителей и потребителей. Маркетинговые исследования

рассматриваются как часть постоянно действующего интегрированного информационного процесса, системы постоянного наблюдения за окружающей рыночной средой для анализа будущих тенденций. Необходимые составляющие успеха любой системы – последовательность, тщательность и хорошая техника хранения.

Рынок систем и программного обеспечения для управления эффективностью бизнеса (Business Performance Management – BPM) в настоящее время характеризуется высокими темпами роста. По оценкам аналитиков, в среднем продажи данных систем в год увеличиваются на 11%, в перспективе они будут составлять десятки процентов.

Технология BPM в нашей стране начала завоевывать популярность сравнительно недавно. Это обусловлено потребностями жесткого контроля за выполняемыми процедурами с целью повышения их скорости и управляемости.

Основными управленческими методиками на сегодняшний день являются Система сбалансированных показателей (ССП), Six Sigma, Economic Value Add (Добавление экономической стоимости), EFQM (Европейская организация грамотного управления) Excellence Model (Модель превосходства), Total Quality Model (Полная модель качества) и Malcolm Baldrige Quality Award (Награда за качество Малькольма и Болдриджа).

Самой популярной из вышеперечисленных является ССП. В основе данного подхода лежит единая система показателей и стратегических целей, которая демонстрирует связи между краткосрочными и долгосрочными задачами, между планируемым результатом и факторами, напрямую влияющими на эффективность процессов. Названные технологии позволяют проводить анализ для нескольких измерений, например, с учетом региона, объема продаж, форматов торговых организаций, товарных групп и т.д. [2].

На основании исследования отраслевого статистического наблюдения «Сведения о деятельности территориальных органов Роспотребнадзора» была проанализирована структура проведенных мероприятий по контролю за соблюде-

нием законов и иных нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области защиты прав потребителей. Итогом данного исследования стала разработка методического руководства по проведению социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей. В качестве инструмента была выбрана аналитическая система Deductor 5.2 Academic фирмы Base Groups Labs. Система включает в себя современные технологии обработки информации, начиная от порядка создания хранилища данных, построения OLAP-системы и заканчивая применением инструментов Data mining для извлечения знаний из структурированных данных.

Выполненный ABC-анализ выявил нарушения законодательства в сфере контроля качества товаров в разрезе товарных групп, категорий организаций и временных интервалов. Также были установлены товарные группы, дающие наибольший вклад в нарушения законодательства, прослежена их динамика.

При исследовании структуры данных по мониторингу нарушений законодательства в сфере контроля качества и безопасности товаров и услуг применены карты Кохонена. При этом выделены кластеры товаров и категории организаций с максимальным значением нарушений по параметру несоответствия техническим регламентам, стандартам и количеству изъятых товаров. В результате проведенного исследования был разработан алгоритм использования аналитической платформы Deductor 5.2, которая позволяет осуществить прогноз нарушений законодательства с помощью нейронной сети.

Разработанная методика проведения социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей может применяться:

- при разработке планов проверок предприятий потребительского рынка Управлением Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
- при формировании ежегодного доклада Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
- для выработки конкретных рекомендаций по применению мер государственного контроля, направленного на повышение качества и безопасности товаров и услуг с целью соблюдения прав потребителей;

- при формировании стратегических планов развития коммерческих и некоммерческих организаций различных сфер и масштабов деятельности.

Достоверная, полная и объективная информация о состоянии качества и безопасности товаров и услуг на потребительском рынке позволяет получать конкретные преимущества, выражающиеся в снижении финансовых рисков, формировании более четкой маркетинговой стратегии, ассортиментной политики, рекламной деятельности, повышении конкурентоспособности продукции, лояльности потребителей, позиционирования товарных марок, и как результат – формировать благоприятный имидж территории.

Таким образом, проведение социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей предусматривает, во-первых, информирование государства о положении в области обеспечения качества и безопасности продукции и услуг, во-вторых, оказание содействия эффективному участию Правительства РФ в выработке мер реальной защиты прав потребителей на национальном уровне, в-третьих, повышение достоверности результатов на основе использования современных технологий обработки информации.

В целом исследование показало, что рынок товаров и услуг, на котором выявляются нарушения законодательства в области защиты прав потребителей не является статической системой. Происходят изменения в законодательной сфере, в количестве предприятий и организаций по производству и реализации потребительских товаров и услуг, изменяется порядок ценообразования и вводятся новые тарифы, на рынок выходят новые товары с неизученными потребительскими свойствами, используются новые технологии в производстве и реализации продукции и т.д. В этой связи разработка мониторинга в динамической системе, в условиях постоянно меняющейся ситуации на рынке является важной народнохозяйственной задачей, и вопросы методологии и практического применения методик по проведению социально-потребительского мониторинга в сфере защиты прав потребителей находятся в стадии становления и научного поиска. ■

Источники

1. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Ф. Котлер, Х. Картаджая, И. Сетиаван; пер. с англ. А. Заякина. М.: Эксмо, 2011.
2. Зуева О.Н. Взаимодействие домашних хозяйств и организаций торговли на рынке товаров и услуг. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2007.

References

1. Kotler Ph., Kartajaya H., Setiawan I. Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit / translated by A. Zayakin. Moscow: Eksmo, 2011.
2. Zueva O.N. Interaction of households and trade organisations in the market of products and services. Ekaterinburg: Institute of Economics of Urals Department of RAS, 2007.



- ▶ **ПРОТАСОВА Людмила Геннадьевна**
 Доктор технических наук, профессор,
 заведующая кафедрой управления
 качеством

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 251-96-82



- ▶ **КОРОЛЕВ Евгений Алексеевич**
 Доктор экономических наук,
 профессор кафедры менеджмента

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-27-53
 E-mail: ea-korolev@mail.ru



- ▶ **ШУРОВ Виктор Владимирович**
 Аспирант кафедры управления
 качеством

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-96-82
 E-mail: ukpt@usue.ru

Управление качеством складской логистики

Ключевые слова

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА
 ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ
 ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА
 ТРЕБОВАНИЯ
 НЕСООТВЕТСТВИЯ

Аннотация

В статье определены требования к показателям качества складской логистики. На примере фирмы ООО «Компания Агророс» рассмотрены основные процессы и точки контроля качества, выявлены причины несоответствий и предложены мероприятия по улучшению ситуации.

В настоящее время вопросы повышения эффективности складской логистики достаточно широко обсуждаются в литературе [1–6].

Основной целью управления качеством в складской логистике является обеспечение сохранности и учета товарно-материальных ценностей, предотвращение несоответствий [7]. Наиболее распространенные проблемы качества на складах это: приемка некачественной продукции и сырья, отгрузка некачественной продукции потребителям, нарушение условий и сроков хранения, использование сырья и продукции с истекшим сроком годности, отгрузка потребителям ошибочных партий продукции и сырья и т.д.

Объектом исследования является предприятие ООО «Компания Агророс». Цель – улучшение качества складской логистики на предприятии. ООО «Компания Агророс» – одна из крупнейших компаний Уральского региона, занимающаяся поставкой сырья, прогрессивных кормовых добавок и ветеринарных препаратов для обеспечения производства комбикормов и повышения эффектив-

ности сельскохозяйственных производителей.

Анализ поставщиков предприятия показывает, что большинство компаний находятся в Европе, а в России – всего одна, которая поставляет кормовые добавки (рис. 1). При анализе поставляемой продукции видно, что 13 компаний поставляют кормовые добавки, 6 компаний – ветеринарные препараты (рис. 2).

Миссия предприятия – комплексное обеспечение сельхозтоваропроизводителя высококачественным сырьем, кормовыми добавками и ветеринарными препаратами, отвечающими самым современным требованиям и способствующими получению максимального экономического эффекта, а также содействие повышению квалификации зоотехнических и ветеринарных специалистов.

В складской логистике существуют следующие этапы деятельности: приемка материалов (продукции, сырья), проверка качества материалов (отбор проб, идентификация), хранение, отгрузка потребителям, возврат некачественных материалов от потребителя и утилизация.

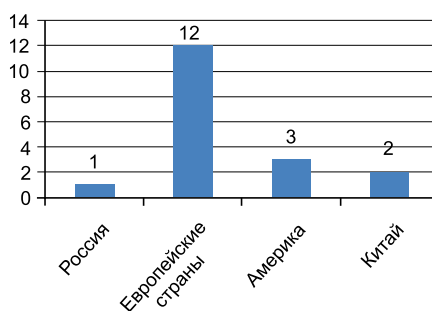


Рис. 1. Структура поставщиков по странам

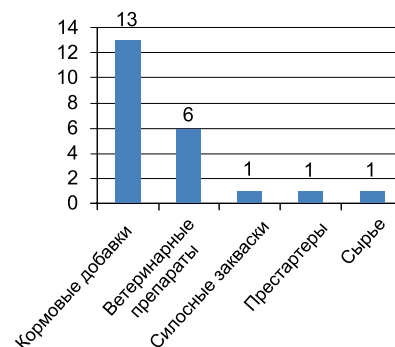


Рис. 2. Структура поставщиков по продукции

Managing the Quality of Warehouse Logistics

Причина несоответствий в складской логистике – большой поток материалов, проходящий ежедневно через склад при ограниченном количестве складских работников, которые должны быстро обработать: принять, проверить, отгрузить, передвинуть сотни, единиц хранения поддонов, упаковок и т.п.

На рис. 3 приведена древовидная диаграмма качества складской логистики, включающая показатели качества, которые должны соответствовать требованиям.

Первый показатель – единица и место хранения. Чтобы быстро найти продукцию для отгрузки, необходимо знать, где она находится. Единицей хранения может быть отдельная упаковка или поддон с несколькими упаковками; она обладает свойствами и подвергается транспортировке.

Место хранения – это ячейка, ящик и т.п., что обладает постоянным адресом и физическими границами. Единица хранения перемещается из одного места хранения в другое.

Второй показатель – статус. Единица хранения обычно находится в статусе «годен», «не годен», «в карантине». Статус позволяет визуально и виртуально (в базе данных, системе учета) обозначить свойства продукции для всех потенциальных пользователей и отделить места хранения для товаров, обладающих разными статусами.

После приемки продукция, принятая на склад и еще не проверенная, получает статус «карантин», что означает «нельзя использовать», «нельзя отгружать потребителю». Статус существует и на упаковке, и в системе учета. Для снижения вероятности ошибок вся продукция в статусе «карантин» хранится в специально выделенном месте. Физическое разделение позволяет избежать ошибочной отгрузки.

Продукция, прошедшая контроль качества, обозначается статусом «годен». Статус «годен» означает возможность отгрузки продукции потребителю. В компьютерных системах по определению нельзя отгружать со складов продукцию, не имеющую статуса «годен».



Рис. 3. Показатели качества складской логистики

► **Lyudmila G. PROTASOVA**
Dr. Sc., Prof., Head of Quality Management Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 251-96-82

► **Yevgeny A. KOROLEV**
Dr. Sc. (Ec.), Prof. of Management Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-53
E-mail: ea-korolev@mail.ru

► **Viktor V. SHUROV**
Postgraduate of Quality Management Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-96-82
E-mail: ukpt@usue.ru

Key words

WAREHOUSE LOGISTICS
QUALITY MANAGEMENT PROCESS
QUALITY INDICATORS
REQUIREMENTS
DISCREPANCIES

Summary

The paper establishes requirements for quality indicators of warehouse logistics. On the example of OOO Agroros Company the basic processes and points of quality control are considered. The authors discover the causes of discrepancies and suggest actions for improving the situation.

Источники

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник. М.: Данилов и К°, 2009.
2. Лукинский В.И. и др. Логистика в примерах и задачах. М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Чеботаев А.А., Чеботаев Д.А. Логистика: учебник. М.: Экономика, 2009.
4. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технология, управление и логистика: учеб.-практ. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2007.
5. Дыбская В.В. Логистика складирования для практиков. М.: Альфа-Пресс, 2005.
6. Таран С.А. Как организовывать склад: практические рекомендации профессионала. М.: Альфа-Пресс, 2006.
7. Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов (склады, транспортные узлы, терминалы): учеб. для транспортных вузов / под общ. ред. Л.Б. Миротина. М.: Экзамен, 2003.
8. Стандарт ИСО 9001-2008. Система менеджмента качества. Требования. М.: ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ», 2008.
9. Хайрулин С.А. Сертификация услуг товарного склада. Нормативные документы и комментарии. М.: РИА «Стандарты и качество», 2002.
10. Эффективная логистика / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, О.Г. Порошина. М.: Экзамен, 2003.

Показатели качества основных процессов

Процесс	Показатели процессов
Приемка	Объем продукции
	Количество поставщиков
	Количество неликвидной продукции
Отгрузка	Объем продукции
	Количество клиентов в базе / процент работающих клиентов / процент потенциальных клиентов
Хранение	Температура
	Влажность
Утилизация	Количество утилизированной продукции
	Затраты на утилизацию

Продукция, не соответствующая требованиям к использованию, получает статус «не годен», что означает «не трогать!» Требования к хранению и отгрузке негодной продукции намного жестче.

Третий показатель – единица учета. Если единица хранения это упаковка, то более крупной единицей учета обычно является партия или серия. Партия состоит из упаковок, обладающих одинаковыми свойствами. На практике продукцию из партии проверяют выборочно, затем все упаковки партии получают единый статус.

Если часть партии не соответствует требованиям или теряет статус «годен», необходимо отделить эту часть как визуально – наклейки красного цвета, перемещение в место хранения бракованной продукции, так и в системе учета – деление на дочерние партии, изменение номера бракованной части партии.

Четвертый показатель – срок годности, в течение которого продукция обладает определенными свойствами, которые гарантируются производителем. Можно поделить сроки годности на две категории: дата, после которой продукция подлежит утилизации, и дата, после которой необходимо повторно проверить продукцию и установить новый срок годности. Срок годности тесно связан со статусом продукции. Продукция, срок годности которой завершился, автоматически переводится в статус «не годен» или «карантин», в зависимости от возможности новой проверки.

Пятый показатель – идентификация – минимальный набор сведений о продукции, который позволяет ее использовать: название продукции, номер партии, номер упаковки, статус, срок годности; могут добавляться название производителя и т.п. Как и в случае со

статусом, необходима двойная идентификация – визуальная (этикетка) и в системе учета.

Шестой показатель – прослеживаемость. Для устранения причин несоответствий, претензий и своевременной изоляции проблемных партий необходимо обеспечить полную прослеживаемость движения единиц хранения. Возможность получить информацию о любой упаковке: дата поставки, наименование поставщика, качество поставки, место хранения, условия хранения, ее перемещения на складе, дата отгрузки, кто отгрузил, кто проверял правильность отгрузки.

Складская логистика ООО «Компания Агророс» складывается из следующих процессов:

- приемка ТМЦ и размещение их на складе;
- хранение ТМЦ;
- комплектация заказа;
- отгрузка ТМЦ;
- обработка счетов на оплату и формирование первичного отчета об отгрузке и приемке ТМЦ на склад.

Проанализируем данные по показателям процессов ООО «Компания Агророс» (см. таблицу).

При приемке товарно-материальных ценностей на склад осуществляются следующие мероприятия по обеспечению качества:

- своевременно поступает информация об ожидаемой поставке товара – перечень товарных позиций, количество по каждой товарной позиции, срок поступления товара, наименования поставщиков, тип тары (короба, паллеты), информация о сопроводительной документации;
- определяется состав оборудования, необходимого для разгрузки;
- определяются потенциальные места хранения.

При приемке проверяют в первую очередь наличие следующих сопроводительных документов: товарно-транспортной накладной, счета-фактуры, технического паспорта, сертификата соответствия, удостоверения качества, и их содержание на предмет соответствия договорам поставки (количество, ассортимент, упаковка). Если основные товарно-сопроводительные документы отсутствуют, то составляется акт о фактическом наличии продукции и подписывается обеими сторонами, участвующими в приемке. Если отсутствуют дополнительные документы, то делается соответствующая отметка в товарно-транспортной накладной.

Также проверяется наличие на транспортных средствах или на контейнерах пломб отправителя, их исправность, оттиски на них, исправность тары. В случае обнаружения внешних или внутренних механических или технологических повреждений транспортных средств, а также отсутствия или неисправности пломб делается отметка об этом в товарно-транспортной накладной либо составляется акт об осмотре состояния.

В процессе разгрузки одновременно проводят приемку по количеству поступившего товара. Подсчет ведется в единицах, указанных в товарно-сопроводительной документации. При обнаружении недостачи составляют акт о приемке продукции, в котором указывают: номер транспортной накладной и счета-фактуры, количество недостающего товара, его общую стоимость, предполагаемые причины недостачи, лиц, участвующих в приемке, ставят их подписи и дату составления акта. Затем уведомляют поставщика о результатах приемки.

В зависимости от условий, зафиксированных в договоре поставки, приемка продукции по качеству проводится с применением сплошного или выборочного контроля. При обнаружении несоответствия качества поступившей продукции составляют акт, в котором указывается характер выявленных при приемке дефектов. Затем уведомляют поставщика.

Составляется претензия с целью допоставки товара должного качества или возмещения затрат. Указывается наименование и адрес предприятия, которому адресована претензия, номер партии товара, количество бракованного товара, стоимость бракованного товара, номер и дата акта о приемке продукции, содержание самого требования: допоставить товар взамен бракованного, оплатить стоимость бракованного товара или др.

В приложении к письму представляют копию акта о приемке, копию счета-фактуры, копию товарно-транспортной накладной, копию письма об уведомлении предприятия-поставщика. Претензионное письмо подписывается руководителем предприятия, указывается полное наименование предприятия и дата.

После завершения всех операций, связанных непосредственно с приемкой продукции, оформляют товар на хранение с занесением данных в информационную систему. Далее проводят операции по идентификации продукции и размещению ее на хранение.

На предприятии используется паллетный способ хранения товара на стеллажах, что позволяет получить доступ к каждой единице хранения и обеспечивает возможность хранения товара в три яруса (с учетом высоты потолков склада).

Управление качеством – это совокупность мероприятий по выявлению и устранению причин возникновения несоответствий [8]. Для мониторинга несоответствий в компании используют следующую документацию: перечень неликвидной продукции; распоряжение на утилизацию; акт о расхождении количества/качества ТМЦ; данные о поставке ТМЦ клиентам.

В результате исследований были выявлены следующие несоответствия, %: нарушения упаковки – 44, расхождение по количеству/весу продукции – 22, недопоставка товара – 20.

Для повышения качества складской логистики на предприятии и оптимизации складских расходов предложены следующие мероприятия.

1. Провести ABC-анализ ТМЦ, хранящихся на складе, с целью сокращения единиц хранения и снижения трудозатрат.

2. Оптимизировать площади зон хранения/обработки продукции и подготовки заказов.

3. В условиях кризиса отказаться от практики хранения на складе брака и неликвидной продукции.

4. Сократить бумажный документооборот, использовать современные технологии штрих-кодирования и интегрировать информационную систему управления складом с информационной системой потребителей. ■

References

1. Gadzhinsky A.M. Logistics: textbook. Moscow: Danilov i K, 2009.
2. Lukinsky V.I. Logistics: examples and tasks. Moscow: Finansy i statistika, 2009.
3. Tchebotaev A.A., Tchebotaev D.A. Logistics: textbook. Moscow: Ekonomika, 2009.
4. Gadzhinsky A.M. Modern warehouse. Structure, technology, administration and logistics. Moscow: Prospect, 2007.
5. Dybskaya V.V. Warehouse logistics in practice. Moscow: Alfa-Press, 2005.
6. Taran S.A. How to organise a warehouse: practical advice of professionals. Moscow: Alfa-Press, 2006.
7. Integrated logistics of accumulating and distributing systems (warehouses, transport hubs, terminals): textbook for transport universities / ed. by L.B. Mirotin. Moscow: Ekzamen, 2003.
8. ISO 9001-2008. Quality management system. Requirements. Moscow, STANDARTIN-FORM, 2008.
9. Khayrulin S.A. Certification of commodity warehouse service. Laws and regulations and comments. Moscow: Standarty i kachestvo, 2002.
10. Efficient logistics / L.B. Mirotin, Y.E. Tashbaev, O.G. Poroshina. Moscow: Ekzamen, 2003.



▶ **ВЛАСОВА Наталья Юрьевна**
Доктор экономических наук,
профессор кафедры региональной
и муниципальной экономики

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-90
E-mail: vnj@usue.ru



▶ **ФЕЧИНА Алена Олеговна**
Соискатель кафедры мировой
экономики

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-26-03
E-mail: alyona_fechina@mail.ru

Ключевые слова

МИРОВОЙ РЫНОК УСЛУГ
РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ
МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ
СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА
МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Аннотация

В статье определены основные этапы эволюции мирового рынка медицинских услуг. Проанализированы тенденции развития медицинского туризма. Выявлены отличительные особенности оказания медицинских услуг пациентам-нерезидентам в различных странах.

Этапы становления мирового рынка медицинских услуг

Такое явление, как «медицинский туризм», появилось много столетий назад. С древних времен пациенты преодолевали значительные расстояния, чтобы получить квалифицированную помощь. Становление международного рынка проходило постепенно, во многом отражая историческое развитие общества и государства в целом. Можно выделить несколько этапов развития международного рынка медицинских услуг: древнеисторический; средневековый; период Возрождения; Новое время; начало–середина XX века; 1980-е годы – настоящее время. Рассмотрим главные особенности данных этапов.

Вести историю медицинского туризма принято со II–I веков до н.э. – момента документально подтвержденного путешествия греческих паломников, жаждавших исцеления, к теплым ваннам в святилище Асклепия в Эпидавре на небольшой территории в Заливе Сароникос [1. С. 27]. Это место считалось пристанищем бога-целителя Асклепия [2. С. 143]. Исследования этого исторического периода показывают, насколько тесной была в древнем мире связь между религией и медициной. В честь своего бога медицины греки возвели храмы Асклепия, которые стали одними из первых в мире центров здоровья. Самым известным был Эпидавр, который состоял из спортзала, змеиной фермы, храма для сна и термальных ванн [2. С. 145]. Другие курорты включали в себя Святилище Зевса в Олимпии, храм в Дельфах. Паломники из других городов и государств приезжали в эти храмы в надежде излечиться от недугов.

В Индии медицинский туризм развивался постепенно, одновременно с ростом популярности йоги и аюрведической медицины. Постоянные потоки путешественников стекались в Индию в поисках медицинской помощи и духовной поддержки [3]. Вообще в Средневековье Азия стала основным направлением медицинского туризма для желающих оздоровиться. Храмы уступили место больницам. В средневековой Японии горячие минеральные источники «онсэн»

стали популярны по всей стране в связи с их целебными свойствами [3]. Воины начали использовать эти источники, чтобы облегчить боль, залечить раны и отдохнуть от сражений.

В Арабских странах формировались системы здравоохранения, способные удовлетворить мировой спрос на медицинские услуги. В Каире в 1284 г. в бывшем дворце была открыта больница Мансури – одна из самых крупных в мире. Уотт Монтгомери в своей книге «Влияние ислама на средневековую Европу» следующим образом описывал данное медицинское учреждение: «Рассказывают, что в ней было восемь тысяч мест и прекрасное оборудование. Выделены были не только мужское и женское отделение, но и различные категории болезней, такие как лихорадка, глазные болезни, желудочно-кишечные, требующие хирургического вмешательства. Помимо хирургов и терапевтов, среди которых также существовала специализация, в больницах был низший медицинский персонал обоих полов, административный аппарат, фармакологи, при больницах имелись склады, часовня, библиотека, включавшая в себя учебные пособия. При наличии больниц такого уровня неудивительно, что существовали специальные руководства по ведению больничного дела...» [4. С. 57]. Эта больница стала медицинским учреждением для иностранцев, независимо от расы или религии.

Некоторые мусульманские врачи достигли такого положения в медицинской науке, что оказались много выше своих христианских предшественников и почти на уровне величайших из греков – Галена и Гиппократы, чьи работы получили широкое распространение в мире и явились основой дальнейших исследований. Здесь достаточно назвать двух самых знаменитых: Разеса и Авиценну. За промежуток времени в пять веков (800–1300 гг.) получили всемирную известность работы по медицине более чем 70 арабских авторов [4. С. 57].

Период Ренессанса ознаменовался не только возрождением искусства и культуры, но и расцветом медицинско-

Evolution Stages of the Global Medical Services Market

го туризма. Например, село Ville d'Eaux (Город Воды) стало известным в Европе местом паломничества желающих излечиться от недугов в 1326 г., когда здесь обнаружили богатые железом горячие источники [3]. Петр Первый и Виктор Юго посещали этот оздоровительный курорт. В XVI веке у европейской элиты вновь стали востребованы римские бани. Обрели популярность древние курортные города: Сейнт-Мориц, Баден-Баден, Аахен и Бат.

В России среди знати распространилась мода не только на поездки в курортные города, но и приглашение «заморских» докторов. Уже в XV веке при дворе московских князей были врачи, прибывшие из западных стран. С середины XVI столетия в Москву начали переселяться иноземные врачи, аптекари и хирурги. По личной просьбе Ивана Грозного королева Елизавета посылала ему из Англии врачей, аптекарей и цирюльников. При содействии англичанина доктора Роберта Якоби, который быстро приобрел в Москве прекрасную репутацию, в 1581 г. на территории Кремля открылась первая российская аптека. Она называлась «Государевой», поскольку обслуживала только царя и членов царской семьи. Первоначально лекарства в нее были завезены из Англии, и работали здесь иноземцы – выходцы из Англии, Германии, Голландии [5. С. 265].

В XVIII–XIX веках один из видов медицинского туризма – оздоровительный стал стилем жизни представителей европейской элиты. В то время пользовались популярностью бальнеологические курорты – Карлсбад в Чехии (ныне Карлови-Вари), Баден-Баден в Германии, Баден в Швейцарии, Виши во Франции, а также приморские – Ницца во Франции, Монте-Карло в Монако [5. С. 38]. Отдых на этих курортах был привилегией европейской знати, банкиров, фабрикантов, русских дворян, индийских магараджей и американских плантаторов, т. е. обеспеченных слоев населения. Примечательно, что посещались такие курорты, особенно на минеральных водах, преимущественно в зимнее время.

Начиная с XVIII века можно говорить о лечебном туризме в России. Петр I, неоднократно поправлявший свое здоровье на зарубежных курортах (в Бадене в 1698 и 1708 гг.; в Карлсбаде – в 1711–1712 гг.; в Бад-Пирмонте – в 1716 г.; в Спа – в 1717 г. и др.) [6. С. 251], решил отыскать в России целебные воды и организовать лечение на них. В 1714 г. при прокладке государственной дороги Санкт-Петербург–Архангельск, в 50 км от Петрозаводска были найдены железистые воды [6. С. 251]. В деревне Дворцы по распоряжению Петра I возвели деревянные строения как для царствующей фамилии, так и для ее свиты. Более того, рядом построили жилые корпуса для врачей и приехавших лечиться. Основателем первого санатория стал В. Гекинг, до этого руководивший олонечскими заводами [4. С. 251]. В 1717 г. московский штатд-физик Г. Шобер первым описал источники в Пятигорске и Брагунские теплые воды на Тереке. Шоберу принадлежит первое описание кислых вод на Кавказе.

В XIX веке уже не только привозили минеральные воды в бутылках из-за границы. В Казенном ведомстве официально состояло шесть местностей, где находились целебные источники: Кавказ, Старорусские, Липецкие, Сергиевские, Коммерческие (Латвия), Бусинские (Польша). Наиболее престижные курортные места – Ливадия, Мисхор, Алушка, Гурзуф, Боржоми и др. – были собственностью царской семьи и высшей аристократии. Принц Ольденбургский, муж сестры императора Александра I Марии Павловны, взял, например, в аренду Гагру [6. С. 251].

В конце XIX века развитие фармакологии вытеснило моду на оздоровительный туризм. Тем не менее в XX веке человек опять обратился к природному лечению, а разрозненные знания о целебных свойствах природных источников сформировались в науку – курортологию. Правда, лишь состоятельные люди могли себе позволить оздоровительные путешествия в США и Европу с целью получения высококачественных медицинских услуг.

► Natalya Yu. VLASOVA

Dr. Sc. (Ec.), Professor of Regional and Municipal Economics Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-90
E-mail: vnj@usue.ru**

► Alyona O. FECHINA

Applicant for Candidate Degree of Global Economics Dept.

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-26-03
E-mail: alyona_fechina@mail.ru**

Key words

GLOBAL MARKET OF SERVICES
MEDICAL SERVICES MARKET
MEDICAL TRAVEL
HEALTH CARE SYSTEM
DEVELOPMENT TRENDS
OF MEDICAL SERVICES MARKET

Summary

The article identifies the main evolution stages of the global health care market. Development trends of health tourism are analysed. In the article the authors discover distinctive features of providing medical services for patients-nonresident in various countries.

Источники

1. Холлис Дж. Под тенью Сатурна: мужские психические травмы и их исцеление. М.: Когито-Центр, 2005.
2. Марчукова С.М. Медицина в зеркале истории. М.: Изд-во «Европейский Дом», 2003.
3. Здравоохранение в США // Центральная профсоюзная еженедельная газета «Солидарность». <http://www.solidarnost.org/week-them/life-simple-newjersey/health.html>
4. Монтгомери У. Влияние ислама на средневековую Европу. Т. 3. Достижения арабов в науке и философии. Медицина. М.: Наука, 1972.
5. Глушко А.А., Сазыкин А.М. География туризма. Владивосток: Изд-во Дальневосточ. ун-та, 2002.
6. Соколова М.В. История туризма: учеб. пособие. М.: Мастерство, 2002.
7. Бабкин А.В. Специальные виды туризма: учеб. пособие. Ростов н/Д: Советский спорт, 2008.
8. History of Medical Tourism. <http://www.understanding-medicaltourism.com/history-of-medical-tourism.php>
9. Лечение на Кубе. <http://medvoyage.info/countries/cuba.html>
10. Lunt L., Smith R., Exworthy M. Medical Tourism: Treatments, Markets and Health System Implications: A scoping review. OECD Publishing, 2011.
11. Медицинский туризм в Таиланде. <http://www.tourgenius.ru/posts/1404/>
12. Medical Tourism Statistics. <http://www.understanding-medicaltourism.com/medical-tourism-statistics.php>
13. Ellis S. Global Spas and Medical Tourism // Medical Tourism Magazine. 2009. №13.
14. Mapping the market for medical travel. https://www.mckinseyquarterly.com/Health_Care/Strategy_Analysis/Mapping_the_market_for_travel_2134
15. Медицинский туризм в Израиле. <http://www.tourgenius.ru/posts/1376/>
16. Медицинский туризм в Германии. <http://www.tourgenius.ru/posts/1332/>

К началу XX века в России насчитывалось 36 курортов, располагающих 60 санаториями общей емкостью 3000 мест [7. С. 50]. К числу наиболее популярных и развитых относились курорты Пятигорск, Боржоми, Саки, Старая Русса, Одесса, Евпатория и Ялта. Кроме того, в аристократической среде считалось хорошим тоном поправлять свое здоровье на зарубежных европейских курортах. К началу 1940 г. в СССР насчитывалось уже 3600 санаториев и домов отдыха почти на 470 тыс. мест. Значительное число санаториев предназначалось для лечения детей. Появились мощные санаторно-курортные комплексы – Большой Сочи, Большая Ялта, Кавказские Минеральные Воды и др. [7. С. 42].

С 1980-х годов медицинский туризм стал индустрией. Начало развития курортной отрасли в мировой промышленности принято связывать с 1986 г., когда в США открылось первое туристическое агентство SpaFinder, специализирующееся на лечебно-оздоровительных турах. Термин «спа» прочно вошел в обиход сначала в США, а затем и во всем мире. Именно в этот период с ростом цен на медицинское обслуживание пациенты начали рассматривать варианты заграничного лечения. Стоматологические, косметические операции и другие, более серьезные виды хирургического вмешательства стали доступны пациентам других стран. Подтверждением этого может служить медицинский туризм в стоматологических целях. Американцы выбрали страны Центральной Америки для установления зубных мостов и протезирования – операций, которые обычно не покрывались медицинской страховкой.

США никогда не имели единой национальной системы медицинского страхования. Финансирование медицины в основном происходит через частные страховые компании, страховки которых добровольно покупают частные лица или их работодатели. Государство в этот процесс не вмешивается: все регулируется рынком. Но на практике такая система привела к тому, что медицина в Америке стала запредельно дорогой. Обычно страховая компания покрывает около 80% расходов на лечение, остальные деньги должен доплатить пациент [3]. Более того, страховые компании имеют широкие возможности дискриминировать людей по состоянию здоровья как до, так и после заключения страхового договора, включая отказ в выплатах. Например, большинство страховок не предполагает оплату медицинских счетов, вызванных

теми заболеваниями, которые были диагностированы до подписания страхового контракта. К этим заболеваниям относятся и те, на которые не был поставлен врачебный диагноз, но которые вызвали симптомы, заставляющие «благоразумного человека» обратиться за соответствующей помощью. Медицинские расходы, вызванные такими заболеваниями, не оплачиваются страховой компанией либо вообще, либо в течение определенного времени (около двух лет) [3].

В конце 1980-х годов на Кубе разработали привлекательную ценовую политику в области офтальмологии, кардиохирургии и косметических процедур, чтобы привлечь иностранцев из Индии, стран Латинской Америки и Европы. По официальным данным, только в 1990 г. Кубу посетили 2 тыс. туристов из разных стран с медицинскими целями [8]. Одним из главных итогов кубинской революции стало создание государственной системы здравоохранения – одной из самых эффективных в мире. По многим показателям здоровья населения Куба опережает страны Западной Европы и США. Например, продолжительность жизни в стране составляет 77,7 года – одно из ведущих мест в мире, а соотношение количества врачей и пациентов составляет 1:170 [9]. Несмотря на экономические трудности, система здравоохранения страны развивается и во многих областях медицины занимает ведущие позиции. Основой для этого служат прекрасная подготовка и профессионализм кубинских врачей, научные исследования в сфере биотехнологий и геномной инженерии, разработка уникальных методов лечения. Достижения кубинской медицины в области лечения псориаза и витилиго, ВИЧ/СПИДа, гепатитов, менингитов, болезни Паркинсона и рассеянного склероза, пигментной ретинопатии, онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний получили мировое признание. Медицинский туризм является важной статьей кубинской экономики и привлекает ежегодно более 20 тыс. медицинских туристов. Большинство пациентов прибывает из Латинской Америки, Европы и Канады, в последнее время растет число американцев [9]. Наиболее востребованы микрохирургические и лапароскопические плановые операции, программы лечения неврологических и ортопедических проблем, услуги пластической хирургии. Куба знаменита и своими курортами со спа-центрами, ежегодно на них проходят оздоровление около 6 тыс. медицинских туристов [9].

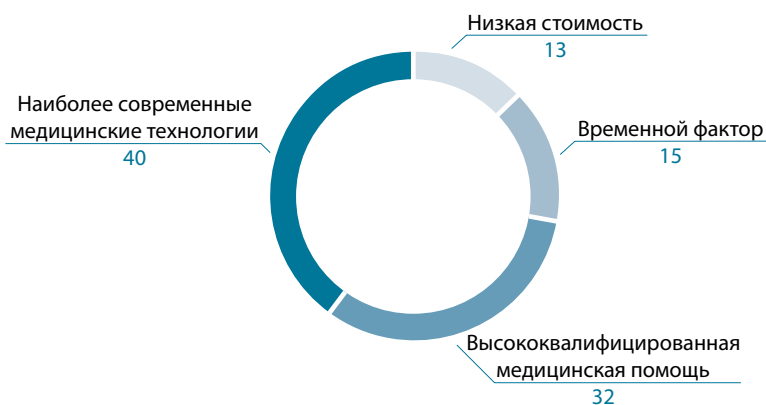


Рис. 1. Решающие факторы при выборе пациентами заграничных лечебных учреждений, %¹

Экономический кризис в Азии в 1997 г. и крах азиатских валют побудили эти государства приложить все усилия в области туристического маркетинга для продвижения своих стран на рынки медицинских услуг. Так, Таиланд быстро стал центром пластической хирургии с ценами значительно ниже, чем в западных странах. Например, стоимость коронарного шунтирования в Таиланде практически в 10 раз ниже, чем в США (13 тыс. и 113 тыс. дол. соответственно) [10]. Около 30–50% пациентов иностранцы, так как лечение в Таиланде получается сравнительно дешевым по отношению к другим странам [11]. Инфраструктура страны создавалась с учетом потребностей индустрии медицинского туризма.

Анализируя процессы, протекающие в мировом медицинском туризме сегодня, следует подчеркнуть, что бурный рост рынка медицинских услуг является его основной тенденцией. По данным международной консалтинговой компании, специализирующейся на решении задач, связанных со стратегическим управлением, McKinsey Company, мировой валовой объем медицинских услуг, оказываемых нерезидентам, вырос с 40 млрд дол. в 2004 г. до 100 млрд дол. в 2012 г. [12]. Все больше стран становятся привлекательными в отношении медицинского туризма. На сегодняшний день насчитывается около 72 тыс. спа-курортов в различных уголках мира [13. Р. 101].

Популярность медицинского туризма продолжает расти с каждым годом. Эта тенденция обусловлена рядом причин: разница в стоимости медицинского обслуживания, разная специализация (методы обследования и лечения, а также медицинская практика в одной стране могут значительно отличаться), время (проведение срочных внеплановых операций), юридические и этические про-

блемы, связанные с медицинскими процедурами в стране пациента.

Однако, несмотря на то что многие пациенты, отправляющиеся на лечение за рубеж, преследуют сразу несколько целей, большинство (около 40%) едут в другую страну в поиске наиболее современных медицинских технологий (рис. 1). Для больных медицинский туризм – возможность уточнить ранее поставленный диагноз посредством использования современных технологий и, при необходимости, получить в короткие сроки наиболее адекватное лечение. Медицинский туризм особенно актуален для онкологических и сердечно-сосудистых больных, для лечения которых требуется применение наукоемких технологий. Эта категория пациентов уделяет внимание поиску ведущих центров с самым современным оборудованием. Их мало волнует стоимость лечения и близость к месту собственного проживания. Большинство таких пациентов выбирают США.

32% всех пациентов, выбирающих лечение за границей, выезжают из страны, чтобы получить более квалифицированную медицинскую помощь (см. рис. 1). Большую часть этой группы составляют выходцы из развивающихся стран. Для этих пациентов качество оказываемых услуг зачастую нивелирует такие факторы, как стоимость, расстояние, культурные особенности в стране пребывания.

Третья по величине группа включает пациентов, желающих получить как можно более быструю и своевременную медицинскую помощь. В особенности это касается людей, стоящих в очереди на кардиологические и ортопедические операции. Жители Канады и Великобритании имеют государственную страховку, но для того чтобы попасть к специалисту, приходится ждать от пары месяцев до года, а период ожидания оперативного

References

- Hollis J. Under Saturn's Shadow: The Wounding and Healing of Men. Moscow: Kogito-Tsentr, 2005.
- Marchukova S.M. Medicine in the mirror of history. Moscow: Evropeyskiy dom, 2003.
- Health care system in the USA // Solidarnost. <http://www.solidarnost.org/week-them/life-simple-newjersey/health.html>
- Montgomery W. The influence of Islam on Medieval Europe. Vol. 3. Achievements of the Arabs in science and philosophy. Medicine. Moscow: Nauka, 1972.
- Glushko A.A., Sazykin A.M. Geography of tourism. Vladivostok: Publishing house of Far Eastern Federal University, 2002.
- Sokolova M.V. History of tourism: tutorial. Moscow: Nauka, 2002.
- Babkin A.V. Special types of tourism: tutorial. Rostov-na-Donu: Sovetskiy sport, 2008.
- History of Medical Tourism. <http://www.understanding-medicaltourism.com/history-of-medical-tourism.php>
- Medical treatment in Cuba. <http://medvoyage.info/countries/cuba.html>
- Lunt L., Smith R., Exworthy M. Medical Tourism: Treatments, Markets and Health System Implications: A scoping review // OECD Publishing, 2011.
- Medical travel in Thailand. <http://www.tourgenius.ru/posts/1404/>
- Medical Tourism Statistics. <http://www.understanding-medicaltourism.com/medical-tourism-statistics.php>
- Ellis S. Global Spas and Medical Tourism // Medical Tourism Magazine. 2009. №13.
- Mapping the market for medical travel. https://www.mckinseyquarterly.com/Health_Care/Strategy_Analysis/Mapping_the_market_for_travel_2134
- Medical travel in Israel. <http://www.tourgenius.ru/posts/1376/>
- Medical travel in Germany. <http://www.tourgenius.ru/posts/1332/>

¹ Составлено авторами по [14].



Рис. 2. Доля пациентов, предпочитающих лечение за рубежом, в зависимости от гражданства, %¹

вмешательства может достигать до 2 лет. Поэтому канадцы и британцы также едут за медицинской помощью в страны, в которых можно пройти нужные процедуры и получить лечение вне очереди. Количество времени ожидания в стране напрямую зависит от государственных инвестиций в сферу здравоохранения. Своевременные вложения в отрасль будут способствовать развитию отечественной медицины и сократят отток пациентов из страны. Так, например, в Великобритании в результате реформы здравоохранения время ожидания плановой операции по замене коленного и тазобедренного суставов сократилось за прошедшие несколько лет практически в 2 раза [14].

Несмотря на то что лишь 13% пациентов озабочены поиском медицинских центров, предлагающих наиболее низкие цены на оказание услуг, этот сегмент имеет наибольший потенциал для дальнейшего роста (см. рис. 1). Так как стоимость оказания услуг в разных странах может существенно различаться, приверженцы медицинского туризма имеют возможность в зависимости от процедуры сэкономить значительную сумму денег. К примеру, в Соединенных Штатах стоимость операции по замене клапана аорты составляет более 150 тыс. дол., в Мексике – около 18 тыс. дол., а в Индии – всего 9,5 тыс. дол. [10].

Медицинский туризм приобретает глобальные масштабы. Пациенты, предпочитающие лечение за рубежом, могут быть состоятельными и не очень, жить в странах с разным уровнем доходов. Выходцы из стран Африки, Азии, Европы, Ближнего Востока и Северной Америки находят приемлемые варианты лечения в соседних странах и на других континентах. Например, у европейцев наибольшей популярностью пользуются медицинские центры и спа-курорты Азии (39%), Северной Америки (33%) и Ближнего Востока (13%). 45% американцев едут на лечение в страны Азии. Жители Латинской Америки преимущественно (87%) предпочитают США, Канаду и Мексику (рис. 2). Можно сказать, что медицинский туризм не имеет границ.

За последние годы медицинская туристическая отрасль в Малайзии пережила существенный рост. Число пациентов-нерезидентов за пять лет выросло в 4 раза. Около 150 тыс. человек за последний год посетили Коста-Рику для прохождения стоматологических процедур и пластических операций. Доход Индии от оказания медицинских услуг нерезидентам составил в 2011 г. 2,2 млрд дол. По официальным данным, больше 250 тыс. пациентов ежегодно посещают Сингапур в целях пластической хирургии. Большинство из них – выходцы с Ближнего Востока [12]. В битве за потребителей

государства идут на различные уловки. Индия предлагает самую низкую стоимость услуг; Куба делает ставку на персонализированное обслуживание; Канада выделяет свою систему медицинского обследования и фонд высокотехнологичного оборудования.

Активно развивается медицинский туризм и в странах СНГ. Поездки на лечение за рубеж в страны Европы и США стали обычным делом. Пациентов привлекает современное высокотехнологичное оборудование в ведущих медицинских центрах, высокая квалификация персонала, реабилитационный уход и инфраструктура. Принято считать, что из стран СНГ лучший уровень медицины можно найти в ведущих медицинских центрах России. Именно поэтому зачастую жители ближнего зарубежья останавливают свой выбор на крупных государственных и частных российских центрах. Для жителей России и стран СНГ традиционно популярными направлениями медицинского туризма являются Германия и Израиль.

Израиль остается на протяжении долгого времени мировым лидером в области медицинских исследований и высокотехнологичного оборудования. Страна поддерживает высокие стандарты здравоохранения, которые доступны как для израильтян, так и для граждан других стран. Это привело к появлению медицинского туризма в Израиле.

¹ Составлено авторами по [14].



Рис. 3. Соотношение развития стран и уровня стоимости медицинских услуг¹

В 2011 г. 1,5 млн американцев совершили туры в Израиль на лечение [15]. Во всех больницах Израиля сейчас функционируют туристические медицинские центры, в которых работают профессиональные русскоговорящие врачи и специалисты. В больницах можно получить консультации и пройти лечение практически по всем направлениям здравоохранения: ортопедия, онкология, кардиология, урология, пластическая хирургия и реабилитация после травм, а также лечение ожирения и бесплодия.

На протяжении долгого времени немецкие больницы остаются главным пунктом назначения медицинского и оздоровительного туризма в Европе. В соответствии с немецким законодательством медицинские центры должны проходить программную проверку эпиднадзора под контролем государства. По данным статистики Всемирной организации здравоохранения, в Германии работает в среднем 368 врачей на 100 тыс. жителей, что превышает средние показатели США и Канады (около 214 врачей на 100 тыс. населения) [16]. Врачи проходят строгую и тщательную подготовку, прежде чем приступить к практической деятельности.

В настоящее время уже закончился период формирования международного рынка медицинских услуг со своей инфраструктурой (медицинским менеджментом, аккредитующими органами, агентствами медицинского туризма и туроператорами, специалистами в сфере

медицинских путешествий). Даже в условиях финансового кризиса медицинский туризм развивается и оказывает все большее влияние на национальные системы здравоохранения и деятельность страховых компаний, которые все чаще соглашаются оплатить лечение клиентов в зарубежных клиниках.

В то время как многие страны извлекли выгоду из развития мирового рынка медицинских услуг, американская и западноевропейская системы здравоохранения рискуют потерять миллиарды долларов, если эта тенденция сохранится. С другой стороны, медицинский туризм определенно оказывает положительное влияние на экономическое развитие стран, являющихся излюбленными у пациентов: Куба, Мексика, Коста-Рика, Панама, Бразилия, Малайзия, страны Северной Америки и Европы.

Если несколько лет назад основными игроками на глобальном рынке медицинских услуг были компании-посредники между пациентом и иностранной клиникой, то с развитием Интернета все больше людей осуществляют поиск места самостоятельно. Высокая конкуренция привела к тому, что в сегменте медицинского туризма большую прибыль могут получить только достаточно крупные игроки с многолетним опытом.

Тем не менее обращение в посредническую компанию иногда становится неизбежным (недостаток времени на самостоятельное изучение цен, отзывов на врачей и выбор подходящего медицин-

ского учреждения, проблемы с оформлением документов в иноязычной стране). Обычно комиссия компании-посредника составляет до 20% от стоимости лечения [14]. Ведущие специалисты в области международного медицинского туризма советуют при выборе компании обратить внимание на историю ее создания и развития, отзывы предшественников, прозрачность оказания и оплаты услуг, а также оценить собственные финансовые возможности (рис. 3). При выборе иностранного поставщика медицинских процедур крайне важно, чтобы эти больницы и клиники соответствовали международным стандартам.

С постоянным увеличением в мире потока пациентов-нерезидентов ускоренное развитие получил медицинский туризм, затрагивающий не только промышленность здравоохранения, но и туристическую отрасль. В свою очередь, медицинский туризм породил новую концепцию современного здравоохранения. Не имея возможности решить медицинскую проблему в своей стране, пациент выбирает страну, врача и клинику, где ему могут предложить самое современное и своевременное обследование и лечение. В условиях глобальной экономической конкуренции феномен медицинского туризма, несомненно, способствует более быстрому развитию медицины за счет современных технологий и улучшения обслуживания пациентов. ■

¹ Составлено авторами по [14].



УВАРОВ Сергей Владимирович

Аспирант кафедры интеллектуальной собственности и инноватики, старший инженер-программист ЗАО «Алана Софт»

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (912) 605-10-11
E-mail: uvarov@isnet.ru,
978075@mail.ru

Ключевые слова

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ
АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
WORKFLOW
ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА
НАПРАВЛЕНИЯ ХОЖДЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ
ИТ-АУТСОРСИНГ

Аннотация

В статье рассматривается процесс развития систем электронного документооборота, их трансформация с учетом современных информационных технологий. Проводится анализ основных задач, которые пытаются решить предприятия, приобретающие Workflow-системы. Рассмотрены виды движения документов в государственных учреждениях.

Системы электронного документооборота: развитие и трансформация

Российский рынок систем электронного документооборота (СЭД) появился приблизительно в конце 1980-х годов – в это время в министерствах и ведомствах шла разработка первых автоматизированных систем, которые представляли собой одно рабочее место секретаря, делопроизводителя, экспедитора. Функционал систем первого поколения был весьма ограничен: ввод регистрационно-контрольных карточек (РКК) в систему, ведение журналов входящих/исходящих внутренних документов и обращений граждан, поиск РКК по атрибутам, составление оперативных отчетов по документообороту для руководства [1].

В последней четверти XX века объемы управленческой документации предприятий еще не достигли критических показателей, однако имеющаяся территориальная разрозненность структурных подразделений приводила к тому, что процедуры согласования руководителями различных уровней могли проходить неделями, а в отдельных случаях даже месяцами. Введение на таких предприятиях служб кольцевой почты позволяло оптимизировать только механизмы последовательного согласования, веерное же, или, как его называют сейчас, параллельное согласование, требовало очень больших временных затрат, вследствие чего оно использовалось минимально и применялось по возможности исключительно в пределах одного здания [2].

Собственно, первые системы электронного документооборота были полностью индивидуализированы, т.е. разрабатывались конкретно под определенное предприятие силами собственных программистов и соответственно не могли быть применимы для других организаций. Такие системы документооборота нельзя назвать универсальными, так как любое изменение в процессе электронного документооборота приводило к полному пересозданию самой электронной системы, т.е. система не могла быть масштабной, а охватывала определенный узкий процесс движения документов.

Таким образом, система электронного документооборота была неразрывно связана с моделью управления организацией. Очень часто предприятие не могло внедрить у себя более прогрессивные формы ведения документов, так как пришлось бы полностью отказаться от существующей системы электронного документооборота.

Возникла необходимость создания гибкой и адекватной СЭД, чтобы сделать развитие компании более эффективным. В 1990-х годах появилось несколько компаний (Электронные офисные системы, ИнтерТраст, АйТи и др.), которые начали заниматься разработкой и продажей первых универсальных решений в области электронного документооборота.

Такие решения легко масштабировались под нужды практически любых заказчиков, а сама технология создания конечного решения СЭД стала двухэтапной: на первом этапе компания создавала унифицированное ядро СЭД, на втором этапе происходило внедрение – подгонка процессов под нужды конкретного заказчика (предприятия, организации). Такой подход позволял снизить стоимость конечных решений, а будучи при этом еще и значительно более функциональным, обеспечивал возможности организационного и функционального масштабирования системы [2].

Если до середины 1990-х годов СЭД внедрялись только в некоторых коммерческих предприятиях и учреждениях, то в период с 1994 по 2002 г. Правительством Российской Федерации был принят ряд законов и постановлений [3–6], которые определили использование систем электронного документооборота в государственных учреждениях и подтвердили сотрудничество с такими странами, как Франция, Казахстан, Индия и др., в области связи и информатизации. Таким образом, использование информационных систем и электронного документооборота в государственных учреждениях и на коммерческих предприятиях было законодательно одобрено и подтверж-

Systems of Electronic Document Management: Development and Transformation

дено, также был введен определенный регламент использования и требования к созданию СЭД.

В связи с определением электронного документооборота в законодательных документах, на российском рынке информационных технологий начиная с 2002–2003 гг. появляются иностранные информационные системы, представленные такими компаниями, как Microsoft, Documentum и др. Вышеперечисленные и российские компании начинают предлагать на рынке решения, которые являются Workflow (управление потоками работ) движками. При помощи таких информационных систем можно создать автоматизированную систему управления движением документов на предприятии. Данное программное обеспечение имеет очень гибкий интерфейс, легко дорабатывается и видоизменяется.

Появление такого рода систем также тесно связано с ISO 9000, серией международных стандартов, описывающих требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий. В настоящее время на выбор компании, с которой планируется сотрудничество, достаточно большое влияние оказывает имеющийся у нее сертификат качества по стандарту ISO 9000, который помимо прочего требует наличия инструментов моделирования бизнес-процессов, протекающих в организации, а также инструментов их реализации. При этом крайне важна возможность непрерывного улучшения и внесения изменений в их структуру [7].

Необходимо выделить основные задачи, которые могут решить организации, приобретающие Workflow-системы:

- автоматизация бизнес-процессов, обмена документацией при территориальной разрозненности. Нет необходимости внедрять на предприятии Workflow систему, если оно не обладает большим количеством внутренних производственных процессов. Покупая автоматизированную среду, любое предприятие заинтересовано в экономии денежных средств и в получении экономической эффектив-

ности от такого приобретения в максимально короткие сроки. Таким образом, для автоматизации малого предприятия с немногочисленными производственными процессами лучше воспользоваться индивидуальной разработкой, которая будет учитывать все особенности организации, а не приобретать массивное информационное решение;

- организация гибкой ролевой структуры. Сотрудники предприятия должны иметь гибкую систему ролевой организации, т.е. обладать возможностью не только создавать документы, но и проводить согласование, подписание, регистрацию, получение в качестве адресатов. Также необходимо отметить, что в Workflow-системе должна существовать возможность ограничения доступа к части ролей у определенных пользователей;

- интеграция и логирование. Система класса Workflow должна обладать возможностью интеграции с другими информационными системами предприятия и накапливать внутри себя обширную консолидированную информацию о качестве исполнения бизнес-процессов;

- архивирование. Информационная система должна обеспечивать возможность помещения электронных документов в специальные хранилища – архивы, в соответствии с определенными условиями и настройками;

- многофункциональный поиск. В системе электронного документооборота должна обязательно присутствовать функция поиска. Причем поиск может производиться по множеству условий;

- наличие «тонкого», «толстого» и Web-клиентов. Сотрудники организации должны иметь возможность работать как с рабочего места, так и удаленно, причем как с полным, так и с ограниченным набором функций.

Если необходим полный пакет действий и возможностей, то используется «толстый» клиент, который обладает следующими положительными характеристиками: наличие широкого функционала; режим многопользовательской работы;

► Sergey V. UVAROV

Postgraduate of Intellectual Property and Innovations Dpr., Senior Software Engineer of ZAO Aplana Software

**Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (912) 605-10-11
E-mail: uvarov@isnet.ru,
978075@mail.ru**

Key words

ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT
AUTOMATION OF BUSINESS-PROCESSES
WORKFLOW
INFORMATION SYSTEM
DIRECTIONS OF DOCUMENTS' CIRCULATION
IT-OUTSOURCING

Summary

The article considers the development process of electronic document management systems and their transformation in modern information systems. The author specifies the main tasks, which companies try to carry out when buying workflow solutions. The paper identifies types of document circulation within state institutions.

Источники

1. Князева Т. Рынок электронного документооборота в России, 2008 // DSS Consulting: услуги ИТ консультирования. http://www.dssconsulting.ru/press_centre/publications.html?37.
2. Назаренко А. История и тенденции развития современных СЭД // Itpractice.ru – Control the future/ Explore the past. <http://itpractice.ru/theory/tehnology/docflowecmedi/183-historydevelopmentdocflow.html>.
3. О федеральной целевой программе «Электронная Россия» (2002–2010 годы): постановление Правительства РФ от 28 января 2002 г. № 65 // Российская Бизнес-газета. 2002. № 6.
4. О заключении Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о развитии сотрудничества в области связи и информатизации: постановление Правительства РФ от 19 июня 2000 г. № 462 // Собрание законодательства РФ. 2000. № 26. Ст. 2778.
5. О заключении Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Французской Республики о сотрудничестве в области информатизации: постановление Правительства РФ от 14 февраля 1996 г. № 145 // Собрание законодательства РФ. 1996. № 10. Ст. 959.
6. О заключении Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индия о сотрудничестве в области информатизации: постановление Правительства РФ от 29 июня 1994 г. № 752 // Собрание законодательства РФ. 1994. № 10. Ст. 1177.
7. Опыт практической реализации комплексной Workflow-системы на базе платформы DocsVision // Interface.ru – Internet & software company. <http://www.interface.ru/home.asp?artId=16926>.
8. ERP-система, управление ресурсами предприятия. http://www.naviserv.ru/products_and_services/ms_dynamics/erp/.
9. Колесов А. ИТ-аутсорсинг в России поднимается на новый уровень // Datafort.ru. <http://www.datafort.ru/content/257/2575-article.asp>.

возможность работы даже при обрывах связи с сервером; работа без использования сети Интернет через локальную сеть; достаточно высокое быстродействие. При этом есть и определенные недостатки: необходимость установки программного обеспечения на каждое пользовательское место; высокая цена лицензии на использование.

Для работы с ограниченным функционалом электронного документооборота может быть использован «тонкий» или Web-клиент. «Тонкий» клиент имеет небольшой размер дистрибутива, все действия выполняются на стороне сервера, который предоставляет информацию в готовом для отображения виде. Что касается Web-клиента, то при его использовании специальное программное обеспечение не требуется, вся работа осуществляется через web-браузер, обновления и модификации происходят на стороне сервера, что делает удаленную работу очень удобной и достаточно быстрой.

Рассматривая трансформацию современных систем электронного документооборота, необходимо проанализировать использование такого рода информационных ресурсов в государственных структурах. На текущем этапе происходит реализация федеральной целевой программы «Электронная Россия», целью которой является повышение качества и эффективности государственного управления, сокращение времени вынужденного ожидания предоставляемых услуг для населения и т.д. [3]

Анализируя системы электронного документооборота, действующие в государственных учреждениях, следует отметить, что здесь документы имеют разные направления хождения:

- вертикальное. Документы различного типа (приказы, распоряжения, письма, постановления и т.д.) создаются, проходят согласование в необходимых инстанциях, затем поступают для ознакомления к подчиненным, если это необходимо. Далее следует создание поручений на основании этих документов заинтересованными лицами, обычно из числа руководящего состава, для своих подчиненных сотрудников. Задача анализируется и выполняется. Затем руководитель получает уведомление о завершении исполнения задачи, при этом существует возможность возврата поручения на доработку или утверждения, если оно выполнено корректно;
- горизонтальное. Движение документов между ведомствами или подразделениями. Если представитель населе-

ния обращается с каким-либо запросом в государственные учреждения, то он в свою очередь предоставляет определенный набор документов. Соответственно, при следующем обращении эти документы предоставлять не нужно, они могут быть запрошены одним ведомством у другого. Также необходимо обращение одного государственного ведомства к другому для решения совместных задач или получения необходимых документов;

- внешнее – предоставление информации юридическим или физическим лицам. Этот пункт отличает системы электронного документооборота, используемые в коммерческих организациях, от применяемых в государственных учреждениях;

- территориально-распределенное. Каждый субъект Российской Федерации имеет свои государственные учреждения различных видов (образовательные, здравоохранения, культуры и т.д.), все они должны обмениваться между собой информацией, причем их системы электронного документооборота написаны с использованием различного программного обеспечения. Следовательно, при реализации и внедрении такого рода информационных систем следует учесть, что должны существовать определенные правила для документов, передаваемых из одного ведомства в другое, т.е. системы электронного документооборота должны быть взаимоинтегрируемы.

При передаче государственных документов для ознакомления необходимо уделять пристальное внимание обеспечению информационной безопасности. Также оптимальным будет создание общей базы данных для хранения информации по всем запросам. Таким образом, при последующих обращениях можно в короткие сроки получить данные о том, когда и какие запросы производились определенным человеком или организацией.

Если рассматривать современные тенденции развития информационных систем, то можно отметить, что хорошо прослеживается реализация все более глобальных решений, так называемых all in one или «все в одном». К таким системам можно отнести ERP (Enterprise Resources Planning – планирование ресурсов предприятия), их предназначение – управление всей совокупностью ресурсов предприятия. Такие информационные ресурсы могут включать в себя работу с персоналом (HR-решения), анализ движения товаров на каждой стадии, бухгалтерский и налоговый учет, работу с клиентами и их предпочтениями (CRM

– Customer Relationship Management), управление наполнением сайта (CMS – Content Management System), учет и контроль реализации проектов компании по календарно-временным, финансовым, ресурсным параметрам, управление производственными мощностями и др.

Компании, создающие такого рода системы, могут предложить все эти модули по отдельности, т.е. только те, которые непосредственно необходимы заказчику. Можно привести следующие примеры систем такого рода, признанных в мире: SAP, Oracle E-Business Suite, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV. Относясь к одному классу ERP-систем, каждая из них имеет свою специфику, функциональные возможности и стоимость [8].

Также следует отметить еще одну современную тенденцию – ИТ-аутсорсинг, т.е. подмножество услуг сторонних организаций, а именно, предоставление для работы внешних ресурсов, связанных с реализацией постоянных функций и бизнес-процессов предприятия, на долгосрочной основе. Подобного рода системы полностью обслуживаются сервис-провайдерами, которые отвечают за функциональное удобство, работоспособность

аппаратного, серверного и программного обеспечения.

Таким образом, компания может не тратить деньги на специалистов, оборудование и обслуживание системы, а просто использовать предоставляемые ресурсы. Такой подход экономичен и поэтому удобен для малого и среднего бизнеса. Мировой финансово-экономический кризис способствовал переходу заказчиков на более широкое использование ИТ-аутсорсинга, что объясняется необходимостью концентрировать ресурсы на ключевом бизнесе, а все непрофильные бизнес-процессы отдавать на сторону [9].

Если рассмотреть возможности различных современных систем электронного документооборота, представленных на рынке программного обеспечения, то можно увидеть, что все они обладают необходимыми для работы возможностями и полезными свойствами, но реализованы на различных платформах и имеют неодинаковую стоимость. Поэтому для каждого предприятия важно сделать правильный выбор оптимальной информационной системы, непосредственно подходящей для определенной организации. ■

Источники

1. Knyazeva T. Electronic document management market in Russia, 2008 // DSS Consulting: IT consulting services. http://www.dssconsulting.ru/press_centre/publications.html?37.
2. Nazarenko A. Electronic document management systems: history and development trends // Itpractice.ru – Control the future/ Explore the past. <http://itpractice.ru/theory/tehnology/docflowecmedi/183-historydevelopmentdocflow.html>.
3. On federal target program "E-Russia" (2002–2010): Resolution of the RF Government of January 28, 2002. No. 65 // Rossiyskaya Biznes-gazeta. 2002. No. 6.
4. On Agreement between the RF Government and the Government of the Republic of Kazakhstan on developing cooperation in communications and informatisation: Resolution of the RF Government of June 19, 2000. No. 462 // Collection of laws of the Russian Federation. 2000. No. 26. Sec. 2778.
5. On Agreement between the RF Government and the Government of the French Republic on cooperation in informatisation: Resolution of the RF Government of February 14, 1996. No. 145 // Collection of Laws of the Russian Federation. 1996. No. 10. Sec. 959.
6. On Agreement between the RF Government and the Government of the Republic of India on cooperation in informatisation: Resolution of the RF Government of June 29, 1994. No. 752 // Collection of Laws of the Russian Federation. 1994. No. 10. Sec. 1177.
7. Implementing a complex Workflow-system on the basis of DocsVision platform // Interface.ru – Internet & software company. <http://www.interface.ru/home.asp?artId=16926>.
8. ERP as a system for managing company's resources. http://www.naviserv.ru/products_and_services/ms_dynamics/erp/.
9. Kolesov A. IT-outsourcing in Russia reaches new heights // Datafort.ru. <http://www.datafort.ru/content/257/2575-article.asp>.



ВИНОГРАДОВА Екатерина Юрьевна
Кандидат экономических наук,
доцент, начальник отдела
автоматизации

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-47
E-mail: katerina@usue.ru

Ключевые слова

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
НЕЙРОСЕТИ
НЕЙРОМОДЕЛИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Аннотация

В статье описываются основные принципы выбора оптимальной топологии, учитываемые при построении нейронной сети для принятия управленческих решений хозяйствующим субъектом.

Принципы выбора оптимальной топологии нейронной сети для поддержки принятия управленческих решений¹

Интеллектуальные информационные технологии – последний на сегодняшний день этап развития аналитических методик и технологий, основанных на обработке входных данных и параметрах и моделировании некоторого конечного результата. На данный момент нет альтернативы рыночной экономике и прочно утверждается мнение о необходимости разработки комплексных интеллектуальных систем управления и планирования хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов всех форм собственности.

Выбирать тип нейронной сети следует исходя из постановки задачи и имеющихся данных для обучения. При обучении с учителем требуется наличие для каждого элемента выборки «экспертной» оценки. Иногда получение такой оценки для большого массива данных просто невозможно. В этих случаях естественным выбором является сеть, обучающаяся без учителя, например, самоорганизующаяся карта Кохонена или нейронная сеть Хопфилда. При решении других задач, таких как прогнозирование временных рядов, экспертная оценка уже содержится в исходных данных и может быть выделена при их обработке. В этом случае можно использовать многослойный персептрон или сеть Ворда.

Топологией нейронной сети будем называть ее структуру межнейронных связей и выбранный вид функций активации нейронов. Для однозначного задания нейронной сети необходимо указать ее топологию и значения настроечных параметров (веса синапсов, коэффициенты функций активации нейронов). Настройка параметров нейронной сети называется обучением.

В качестве критерия оптимальности топологии примем способность обученной сети заданной топологии к обобщению, т.е. к правильному функционированию на примерах, не вошедших в обучающую выборку. Важность опти-

мизации топологии можно продемонстрировать на следующих примерах.

Назовем функцией учителя функцию, которую должна аппроксимировать нейронная сеть. Пусть функция учителя также является нейронной сетью, но с неизвестной структурой межнейронных связей. Известно только, что это многослойная сигмоидная сеть. Пусть имеет набор известных значений функции учителя при заданных значениях ее аргументов. Назовем этот набор обучающими примерами.

Назовем способностью к обобщению свойство нейронной сети аппроксимировать функцию учителя с приемлемой точностью при значениях аргументов, не представленных в обучающих примерах.

Рассмотрим случай, когда количество обучающих примеров не меньше, чем количество настроечных параметров в нейронной сети функции учителя, а примеры не содержат погрешностей. Очевидно, что в данном случае аппроксимирующая нейронная сеть с топологией, совпадающей с топологией функции учителя, будет обладать наилучшей обобщающей способностью. Достаточно добавить, удалить или переключить один синапс, и способность к обобщению снизится.

В случае, когда примеров меньше, чем количество настроечных параметров в нейронной сети функции учителя, и (или) они содержат погрешности, оптимальная топология уже может не совпадать с топологией функции учителя. В данном случае оптимальной может оказаться топология, содержащая меньшее число примеров.

Выбор топологии и настройка весов связей искусственной нейронной сети (ИНС) являются одними из важнейших этапов при использовании нейросетевых технологий для решения практических задач. От этих этапов напрямую зависит качество (адекватность) полученной нейросетевой модели, системы управления и т.д.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 09-03-83306а/У).

Principles of Choosing the Optimal Topology of Neural Network to Support Managerial Decision Making

Построение искусственной нейронной сети по традиционной методике выполняется фактически методом проб и ошибок. Исследователь задает количество слоев, нейронов, а также структуру связей между ними (наличие/отсутствие рекуррентных связей) и смотрит, что у него получилось – сеть обучается с помощью какого-либо метода, а затем тестируется на тестовой выборке. Если полученные результаты работы удовлетворяют заданным критериям, то задача построения ИНС считается выполненной успешно; в противном случае процесс повторяется с другими значениями исходных параметров.

Как отмечает большинство исследователей [1–6], центральной точкой любого метода эволюционного построения нейронных сетей является выбор генетического представления (схемы кодирования и соответствующего декодирования). Выбор представления определяет класс сетей, которые могут быть построены с помощью данного метода. Кроме того, от них зависит эффективность метода по всем параметрам.

В настоящее время обычно выделяют два больших класса способов кодирования: прямое кодирования (direct encoding) и косвенное кодирование (indirect encoding).

Прямое кодирование оперирует хромосомами, отображающими некоторое линейное представление ИНС, в котором в явном виде указаны все нейроны, веса и связи ИНС. Таким образом, всегда можно построить взаимно-однозначное соответствие между структурными элементами ИНС (нейронами, связями, весами и пр.), т.е. фенотипом, и соответствующими участками хромосомы, т.е. генотипом.

Этот способ представления нейронной сети является наиболее простым и интуитивным, а кроме того, позволяет применять к полученным хромосомам уже имеющийся аппарат генетического поиска (например, операторы кроссинговера и мутации). Из наиболее очевидных минусов такой схемы кодирования

можно отметить «распухание» генотипа при увеличении количества нейронов и связей ИНС и, как следствие, низкую эффективность за счет значительного увеличения пространства поиска.

Для прямого кодирования предложены методики, целью которых является купирование вышеописанных недостатков (например, NEAT).

Косвенное кодирование (в некоторых источниках также используется термин weak – слабое, имеется в виду «слабосвязанное») исповедует более «биологичный» принцип – в генотипе кодируется не сам фенотип, но правила его построения (условно говоря, некая программа). При декодировании генотипа эти правила применяются в определенной последовательности (зачастую рекурсивно, и применимость правил зависит от текущего контекста), в результате чего и строится нейронная сеть.

Сравнение различных подходов к нейроэволюции

Однозначно сказать, какой из вышеописанных подходов является наиболее оптимальным, в настоящее время довольно затруднительно. Это связано с тем, что единого критерия «универсальной оценки» так и не выработано. Как правило, и сами авторы, и сторонние исследователи оценивают эффективность на основе тех или иных тестовых задач в рамках определенных проблемных областей и при этом трактуют результаты очень по-разному. Более того, полученные результаты могут измениться при изменении тестовых условий, что потребует дополнительных исследований.

Совместное использование эволюционных алгоритмов и ИНС позволяет решать задачи настройки и обучения ИНС как по отдельности, так и одновременно. Одним из достоинств такого синтезированного метода является во многом унифицированный подход к решению разнообразных задач классификации, аппроксимации, управления и моделирования. Использование качественной оценки функционирования ИНС позволяет применять нейроэволю-

► **Yekaterina Yu. VINOGRADOVA**
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.,
Head of Automation Dept.

Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-47
E-mail: katerina@usue.ru

Key words

SOFTWARE

INTELLECTUAL INFORMATION TECHNOLOGIES

ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS

NEURAL MODELS

PROCESS ADMINISTRATION

Summary

The paper deals with fundamental principles of choosing the optimal topology for the construction of neural network that is used in managerial decision making process of economic entities.

Источники

1. Горбань А.Н., Россиев Д.А. Нейронные сети на персональном компьютере. Новосибирск: Наука, 1996.
2. Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютинг и его приложения в экономике и бизнесе. М.: МИФИ, 1998.
3. Кузнецов И.П. Механизмы обработки семантической информации. М.: Наука, 1978.
4. Итоги науки и техники: физические и математические модели нейронных сетей. М.: ВИНТИ, 1990. Т. 1.
5. Миркес Е.М. Нейросетевые ритуалы анализа таблиц данных // Нейроинформатика и ее приложения: VIII Всерос. семинар. Красноярск: КГТУ, 2000.
6. Уоссермен Ф. Нейрокомпьютерная техника. М.: Мир, 1992.

ционные алгоритмы для решения задач исследования адаптивного поведения интеллектуальных агентов, поиска игровых стратегий, обработки сигналов. Несмотря на то что количество проблем и открытых вопросов, касающихся разработки и применения нейроэволюционных алгоритмов (способы кодирования, генетические операторы, методы анализа и др.), велико, часто для успешного решения задачи с использованием нейроэволюционного алгоритма достаточно адекватного понимания проблемы и нейроэволюционного подхода, свидетельством чего является большое число интересных и успешных работ в данном направлении.

Нейронечеткие, или гибридные, системы, включающие в себя нечеткую логику, нейронные сети, генетические алгоритмы и экспертные системы, являются эффективным средством при решении большого круга задач реального мира.

Каждый интеллектуальный метод обладает своими индивидуальными особенностями (например, возможностью к обучению, способностью объяснения решений), которые делают его пригодным только для решения конкретных специфических задач.

Например, нейронные сети успешно применяются в распознавании моделей, но они неэффективны в объяснении способов достижения своих решений.

Системы нечеткой логики, которые связаны с неточной информацией, успешно применяются при объяснении своих решений, но не могут автоматически пополнять систему правил, которые необходимы для принятия этих решений.

Названные ограничения послужили толчком для создания интеллектуальных гибридных систем, где два или более методов объединяются для того, чтобы преодолеть ограничения, характерные для каждого метода в отдельности.

Гибридные системы играют важную роль при решении задач в различных прикладных областях. Во многих сложных областях существуют проблемы, связанные с отдельными компонентами, каждый из которых может требовать своих методов обработки.

Пусть в сложной прикладной области имеется две отдельные подзадачи, например задача обработки сигнала и задача вывода решения. Тогда нейронная сеть и экспертная система будут использованы соответственно для решения этих отдельных задач.

Интеллектуальные гибридные системы успешно применяются во многих областях, таких как управление, техническое проектирование, торговля, оценка кредита, медицинская диагностика и когнитивное моделирование. И диапазон приложения данных систем непрерывно растет.

Во время как нечеткая логика обеспечивает механизм логического вывода из когнитивной неопределенности, вычислительные нейронные сети обладают такими заметными преимуществами, как обучение, адаптация, отказоустойчивость, параллелизм и обобщение.

Для того чтобы система могла обрабатывать когнитивные неопределенности так, как это делают люди, нужно применить концепцию нечеткой логики в нейронных сетях. Такие гибридные системы называются нечеткими нейронными или нечетко-нейронными сетями.

Нейронные сети используются для настройки функций принадлежности в нечетких системах, которые применяются в качестве систем принятия решений.

Нечеткая логика может описывать научные знания напрямую, используя правила лингвистических меток, однако много времени обычно занимает процесс проектирования и настройки функций принадлежности, которые определяют эти метки.

Обучающие методы нейронных сетей автоматизируют этот процесс, существенно сокращая время разработки и затраты на получение данных функций.

Теоретически нейронные сети и системы нечеткой логики равноценны, поскольку они взаимно трансформируемы, тем не менее на практике каждая из них имеет свои преимущества и недостатки.

В нейронных сетях знания автоматически приобретаются за счет применения алгоритма вывода с обратным ходом, но процесс обучения выполняется относительно медленно, а анализ обученной сети сложен («черный ящик»).

Невозможно извлечь структурированные знания (правила) из обученной нейронной сети, а также собрать особую информацию о проблеме для того, чтобы упростить процедуру обучения.

Нечеткие системы находят большое применение, поскольку их поведение может быть описано с помощью правил нечеткой логики, таким образом, ими можно управлять, регулируя эти правила. Следует отметить, что приобретение знаний – процесс достаточно сложный,

при этом область изменения каждого входного параметра необходимо разбивать на несколько интервалов; применение систем нечеткой логики ограничено областями, в которых допустимы знания эксперта и набор входных параметров достаточно мал.

Для решения проблемы приобретения знаний нейронные сети дополняются свойством автоматического получения правил нечеткой логики из числовых данных.

Вычислительный процесс представляет собой использование следующих нечетких нейронных сетей. Процесс начинается с разработки «нечеткого нейрона», который основан на распознавании биологических нейронных морфологий согласно механизму обучения. При этом можно выделить три этапа вычислительного процесса нечеткой нейронной сети:

- разработка нечетких нейронных моделей на основе биологических нейронов;
- разработка моделей синоптических соединений, которые вносят неопределенность в нейронные сети;
- разработка алгоритмов обучения (метод регулирования синоптических весовых коэффициентов).

Общая идея применения нейронных сетей, использующих обучение, основана на запоминании сетью предъявленных ей примеров и выработке решений, согласованных с запомненными примерами.

Практическая реализация этих положений подразумевает, во-первых, минимизацию объема памяти, требуемой для запоминания примеров, и, во-вторых, быстрое использование запомненных примеров, исключая применение традиционных памятей с произвольной или последовательной выборками.

В нейронных сетях принято следующее представление решаемых задач. Каждому входному параметру x_i , $i=1, \dots, n$, задачи сопоставляется измерение i многомерного пространства, размерность которого равна числу n параметров. Для каждого параметра используется некоторая шкала, задающая возможные значения этого параметра. Тем самым постановка задач сводится к определению свойств точек $x_j = \{x_{j1}, x_{j2}, \dots, x_{jn}\}$ n -мерного пространства, где x_{ji} – значение входного параметра i точки j при известных свойствах точек, принадлежащих примерам, использованным при обучении.

В задачах, эффективно решаемых нейросетями, точки многомерного про-

странства, в котором сформулирована задача, образуют области точек, обладающих одним и тем же свойством, например, принадлежащих одному классу объектов, имеющих одинаковое значение заданной на них некоторой функции и т.д. Нейронные сети запоминают подобные области, а не отдельные точки, представляющие предъявленные при обучении примеры.

Используются различные способы реализации запоминания областей. Наиболее употребляемые в настоящее время – это выделение областей посредством гиперплоскостей и покрытие областей гипершарами.

При использовании гиперплоскостей каждый нейрон j с пороговой функцией активации, $j \in \{1, \dots, N\}$, N – число нейронов в сети, задает гиперплоскость значениями весов своих входов:

$$a_j - \sum_{i=1}^{n(j)} w_{ji} x_{ji} = 0, \quad (1)$$

где a_j – величина порога; $n(j)$ – число входов нейрона j .

В этом случае запоминание примеров выполняется путем формирования нейронной сети и заданием весов входов. Изменение весов входов, числа нейронов, графа межнейронных связей меняет набор и положение разделяющих гиперплоскостей, разбивающих многомерное пространство на области.

Одноуровневая сеть, известная также как простой персептрон, не способна разделить на два класса точки, соответствующие нулевым и единичным значениям булевой функции «исключающее или». Двухуровневые сети и сети с большим числом уровней способны справиться с этой задачей. Посредством нейросетей с числом уровней, превышающим два, и с n входами может быть задана произвольная булева функция от n переменных.

Двухуровневая нейронная сеть способна аппроксимировать в равномерной метрике с любой заданной погрешностью $\varepsilon > 0$ любую непрерывную функцию $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, а в среднеквадратичной метрике – любую измеримую функцию, определенную на ограниченном множестве:

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^N v_i \cdot \frac{1}{1 + e^{-(w_{i1}x_1 + w_{i2}x_2 + \dots + w_{in}x_n)}}, \quad (2)$$

где v_i – веса входов нейрона второго слоя с линейной функцией активации; w_{ij} – вес j -го входа, $j=1, \dots, n$, i -го нейрона, $i=1, \dots, N$, первого слоя с сигмоидной функцией активации; N – число нейронов первого слоя.

Существенным преимуществом аппроксимации нейронной сетью по сравнению с традиционными методами аппроксимации служит независимость точности аппроксимации от размерности входов. Среднеквадратичная ошибка аппроксимации может быть ограничена величиной порядка N^{-1} . Тем самым устраняется «проклятие размерности» аппроксимируемой функции, делающее неприменимыми традиционные методы аппроксимации при сколько-нибудь значительных размерностях входного пространства.

Установление универсального аппроксимирующего свойства нейронных сетей вывело аппарат нейросетей из стадии эмпирических построений в класс теоретически обоснованных методов. В настоящее время быстро развиваются методы оценки точности аппроксимации от числа нейронов и построения нейросетей с заданной точностью аппроксимации.

В дальнейшем будем называть такие сети многоуровневыми персептронными сетями.

В случае покрытия гипершарами каждый нейрон задает значениями весов своих входов координаты центра гипершара, а также запоминает радиус полученного гиперкуба.

Эти сети называются сетями с радиусными базисными функциями, другое их название – вероятностные нейронные сети.

Как видно, в обоих случаях, при использовании как гиперплоскостей, так и гипершаров, имеет место реализация распределенного коллективного запоминания нейронами при обучении предъявленных сети примеров. Естественно, что рассмотренными двумя случаями разнообразие нейронных сетей не должно исчерпываться и существуют другие виды функций состояния и активации нейронов.

В ходе функционирования сеть относит предъявленный на ее входы набор значений к той или иной области, что и является искомым результатом. Заметим, что предъ-

References

1. Gorban A.N., Rossiev D.A. Neural networks on PC. Novosibirsk: Nauka, 1996.
2. Yezhov A.A., Shumsky S.A. Neural computing and its applications in economics and business. Moscow: MIFI, 1998.
3. Kuznetsov I.P. Semantic information processing mechanisms. Moscow: Nauka, 1978.
4. Results of science and technology: physical and mathematical models of neural networks. Moscow: VINITI, 1990. Vol. 1.
5. Mirkes Ye.M. Rituals of neural network analysis of data tables // Neural informatics and its applications: VIII All-Russia panel discussion. Krasnoyarsk: KSTU, 2000.
6. Wasserman Ph. Neural Computing. Theory and Practice. Moscow: Mir, 1992.

являемый сети набор входных значений мог не подаваться на входы сети при обучении. Но в силу сформированных посредством других наборов входных значений совокупности областей этот набор попадет в одну из них. Если результат правильный, то имеет место правильно функционирующая сеть, иначе сеть сконструирована или обучена с ошибкой. Поэтому смысл процедуры обучения или конструирования – отделение множеств точек каждой области без включения посторонних точек и потери своих.

Вообще говоря, можно ставить задачу синтеза требуемой нейронной сети. В этом случае должна быть сформирована система уравнений, левая часть которой строится на базе графа сети и функций активации и состояния нейронов. Основные трудности связаны с формированием правой части. Если известна структура области решения, то правая часть может быть как-то параметрически описана через известную структуру этой области. После решения сформированной системы будут вычислены необходимые веса ребер нейронной сети, решающей требуемую задачу. Однако, как правило, структура области реше-

ния заранее не известна. Максимум, что известно, – отдельные точки области решения, которые можно использовать как примеры при обучении сети.

Если известна структура области решения, то могут быть применены алгоритмы, базирующиеся на правилах типа «если А, то делай Б». В отличие от этих программ нейронная сеть может экстраполировать результат. Другое преимущество перед программами, базирующимися на правилах, состоит в том, что учет новых фактов заключается в переобучении сети с их участием, а не в переделывании правил программы и ее переписывании. Кроме того, настройка нейронной сети на большем числе примеров не увеличивает время ее работы, а введение новых дополнительных правил замедляет работу программы.

В заключение следует отметить, что чем более изучена проблема, тем выше вероятность применения для ее решения алгоритмов, основанных на формулах и правилах. Однако при ограниченном количестве экспериментальных данных именно нейронные сети являются аппаратом, позволяющим максимально использовать имеющуюся информацию. ■

Управленец

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (УРГЭУ – СИНХ)

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ «Управленец»

Общие положения

• Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Представляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.

• Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальных вопросов.

• В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Возможна публикация статей аспирантов и соискателей без соавторства с доктором или кандидатом наук.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

- 1) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
- 2) ключевые слова на русском и английском языках;
- 3) аннотация на русском и английском языках;
- 4) пристатейный библиографический список на русском и английском языках;
- 5) фотографии всех авторов хорошего качества и отдельным файлом с расширением *.jpeg;
- 6) электронный вариант статьи.

* Информация об авторе должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

- Максимальный объем статьи – не более 15 страниц формата А4 с полями по 2 см.
- Текст должен быть набран через полтора интервала, 14 кегль, гарнитура – Times New Roman.
- Все страницы статьи следует пронумеровать.
- Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.
- Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте.
- Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

Требования к электронной версии

Файлы передаются на компакт-диске (дискете) либо пересылаются по электронной почте. В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) сведения об авторах на русском языке;
- 2) ключевые слова на русском языке (5–10 слов);
- 3) аннотацию на русском языке (не более 500 знаков);
- 4) название статьи на русском языке;
- 5) текст статьи;
- 6) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий

в указанном порядке:

- 1) перевод сведений об авторах на английский язык;
- 2) перевод названия статьи на английский язык;
- 3) перевод ключевых слов на английский язык;
- 4) перевод аннотации на английский язык;
- 5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов

Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

• Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.

• Плата за публикацию статей аспирантов не взимается. Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

• Одновременно со статьей в редакцию предоставляется заполненный лицензионный договор в двух экземплярах. Бланк договора размещен на сайте «Наука УрГЭУ» (science.usue.ru).

Прием статей

Уральский государственный экономический университет
620144, Россия, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366

Баусова Юлия Сергеевна

Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: bausova@usue.ru



**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

**WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU**

