

2. Методологія Форсайта /Форсайт-портал СФУ [Електронний ресурс]. - Доступний з: <http://foresight.sfu-ktas.ru/method>.
3. Технологічне прогнозування [Електронний ресурс]. - Доступний з: <http://t-prognoz.org.ru>
4. Федуллова Л.І. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання // Економіка і прогнозування. – 2011. - №2. – С. 63-81.
5. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропродовольчого сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії // Економіка і прогнозування. - 2010. - №3. – С. 90-102.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Економіка підприємств і управління виробством	
ЦИТ: 112-106 <i>Водянова Н.В.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ИЗДЕЖЕК И ИХ ОСОБЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА.....	3
ЦИТ: 112-055 <i>Азарова Н.А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕТЕВОГО СПОСОБА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ РОССИИ.....	6
ЦИТ: 112-145 <i>Кияева О. М.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАПІЗНИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	9
ЦИТ: 112-311 <i>Скитин Д.Л., Алемасова Н.Ф., Софронова А.А.</i> ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ И ОЦЕНКА ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	13
ЦИТ: 112-386 <i>Мандзій О.О.</i> УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	20
ЦИТ: 112-434 <i>Кузьменко Л.В.</i> РЕФЛЕКСИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ.....	21
ЦИТ: 112-583 <i>Золотарева Е.Н.</i> СРЕДСТВА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	26
ЦИТ: 112-587 <i>Шубенцева Л.А.</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ДОЧЕРНИМИ И ЗАВИСИМЫМИ ОБЩЕСТВАМИ В ХОЛДИНГЕ.....	28
ЦИТ: 112-706 <i>Волкова В.В., Ильин Б.В.</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА УИС.....	31
ЦИТ: 112-814 <i>Земкина О.В.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	34
ЦИТ: 112-815 <i>Брылева М.Е.</i> ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РОЗНИЧНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.....	35
ЦИТ: 112-832 <i>Корольков И.А.</i> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРОБЛЕМА ТЕРМИНОЛОГИИ.....	38
ЦИТ: 112-902 <i>Сытник А.В.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	42

Литература

1. Рамзев В.М. Управление развитием некоммерческих организаций в современных экономических системах: Автореф. дис... д-ра эк. наук. М., 2006.
2. Матвеева Н.С. Государственное регулирование предпринимательства в производственном секторе углово-исполнительной системы России. Автореф. дис... д-ра эк. наук, М., 2011.
3. http://фин.рф/статистика/inspector/iao/statistika/Statistika_2012. Дата обращения 15.03.2012.

ЦИТ: 112-814

**ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Зеткина О.В.

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

В статье рассматриваются подходы к определению устойчивости предприятия. Предложен алгоритм оценки устойчивости. Обоснован инновационный подход на основе системы частных и интегральных показателей

Ключевые слова. Устойчивость, количественные показатели, оценки устойчивости, интегральный показатель устойчивости, система частных показателей устойчивости.

Для принятия управленческих решений с учетом ограничений на имеющиеся ресурсы предлагается использовать оптимизационную модель исследования экономической устойчивости предприятия. На основе корреляционно-регрессионного анализа строится экономико-математическая модель, проводится проверка ее надежности с помощью стандартных статистических критериев.

В процессе исследования решаются следующие прикладные задачи:

1. Разрабатывается авторская методика инновационных подходов к исследованию экономической устойчивости деятельности предприятия;
2. Предлагаются количественные показатели для оценки качественных явлений;
3. Формируется интегральный показатель на основе системы частных показателей;

4. Построенный интегральный показатель корректируется с учетом отраслевых особенностей предприятия;

5. Определяются интервалы допустимых колебаний итогового показателя для благоприятного крупного бизнеса

В настоящее время отсутствует единый общепринятый подход как к оценке устойчивости экономической деятельности предприятия, так и к механизмам ее обеспечения. Помимо этого, отметим неоднозначность существующих на сегодняшний день подходов непосредственно к самому понятию «устойчивость предприятия» и к методикам ее исследования. Наибольшее развитие получили теория, методология и инструментарий

управления рисками, разработанные западными исследователями в условиях достаточно стабильной внешней среды. Однако, на наш взгляд, они не могут быть полностью перенесены в российскую экономическую практику в силу современной специфики. В свою очередь, ответственная экономическая наука и практика управления не выработали обоснованных методологических подходов к этой проблеме. Поэтому, возникает необходимость дальнейшей разработки современного методологического подхода к оценке устойчивости экономической деятельности предприятия на основе системного подхода и конкретных методик для проведения анализа ее обеспечения в российской экономической действительности.

При теоретическом рассмотрении проблемы исследования необходимо уделять внимание следующим вопросам:

- учет фактора неопределенности при моделировании экономических процессов;
- применение моделирования по методу Монте-Карло;
- исследование влияния риска на принятие управленческих решений;
- использование инструментов MS Excel при анализе различных направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия как наиболее доступных для большинства экономистов.

При построении информативных технологий следует учитывать возможность практического применения моделей, для чего требуется:

1. Расширить систему частных показателей в расчете интегрального показателя оценки экономической устойчивости предприятия;
2. Определить весовые коэффициенты в моделях экономической устойчивости для предприятий ряда ведущих отраслей экономики;
3. Рассчитать значения интервала границ допустимых колебаний итогового показателя для предприятий крупного бизнеса и среднего бизнеса;
4. Скорректировать построенный интегральный показатель с учетом отраслевых особенностей предприятия.

Для решения поставленных задач предполагается использовать методы системного анализа, теории экспертных оценок, статистические и эконометрические методы, методы построения организационных структур, современные компьютерные и информационные технологии.

ЦИТ: 112-815

Брылева М.Е.

**ОСОВЕЩЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РОЗНИЧНЫХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР***Доцент кафедры маркетинга и коммерции Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*

В данной статье приводятся комплексный анализ существующих подходов к оценке конкурентоспособности розничных предпринимательских структур, с выделением недостатков и противоречий.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, качество деятельности,

розничная предпринимательская структура, оценочные методики

Сектор розничной торговли имеет большое значение для экономики страны и ее регионов, так как стимулирует экономическое развитие, трудовую занятость населения, обеспечивает приток иностранных инвестиций. В результате деятельности торговых предприятий, произведенные товары получают признание потребителей, осуществляется рыночное согласование товарного предложения и покупательского спроса.

Следовательно, оценка качества розничных предпринимательских структур имеет значение не только для разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности, выбора контрагентов для совместной деятельности, составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта, осуществления инвестиционной деятельности. Но и для осуществления государственного регулирования экономики.

Определение собственной конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом маркетинговой деятельности любого хозяйствующего субъекта [1].

Анализ экономической литературы по рассматриваемой тематике позволяет выделить несколько подходов к решению сформулированной задачи.

Классификация методов оценки конкурентоспособности в зависимости от формы предоставления данных: графические, матричные, расчетные, комбинированные методы.

Методы оценки конкурентоспособности предприятия можно классифицировать по критерию возможности использования формализованных процедур оценки на: качественные (SWOT – анализ, матричные методы, рейтинго-экспертные) и количественные (индексный метод и его производные, методы оценки по доле рынка, продукции и показателям состояния предприятия).

В зависимости от характера данных, взятых для проведения оценки, все методы можно подразделить на две группы: методы, использующие документально подтвержденные данные (обзор статистических данных, оценка отчужденности) и методы, основывающиеся на чьем-либо мнении (социологические исследования, экспертная оценка).

Разделение методических подходов в оценке конкурентоспособности можно производить с позиции самого предприятия, потребителей, инвесторов, государственных органов, конкурентов.

Конкурентоспособность предприятия отождествляется с конкурентоспособностью товара, следовательно, оценка предприятия сводится к оценке конкурентоспособности его товаров.

Рассмотрим несколько методов, относящихся к данной группе. Так, в работе [2] утверждается, что конкурентоспособность товара и предприятия, его выпускающего, это одно и то же. Интегральный показатель конкурентоспособности рассчитывается по формуле

$$J_{1/2} * a_{1/2} * b_{1/2} * c_{1/2} \dots * k_{1/2}$$

, (1)

где $a_{1/2}$, $b_{1/2}$, $c_{1/2}$, $d_{1/2}$, $e_{1/2}$, $f_{1/2}$, $g_{1/2}$, $h_{1/2}$, $i_{1/2}$, $j_{1/2}$, $k_{1/2}$ – частные показатели конкурентоспособности продукции первого производителя относительно второго.

Для интегральной оценки конкурентоспособности предприятий в статике Фагхулдинов Р.А. [4] предлагает формулу, учитывающую весомость товаров и рынков, на которых они реализуются $Kop_i = d_{ai} * b_{vi} * K_{ij} @ i, (2)$ где a_i – удельный вес товара организации в объеме продаж за анализируемый период; b_{vi} – показатель развитости рынка, на котором представлен товар организации. Для промышленности развитых стран значение рынка рекомендуется принимать равной 1,0, для остальных стран - 0,7, для внутреннего рынка - 0,5; K_{ij} – конкурентоспособность i -го товара на j -м рынке, которая рассчитывается по методике Гичева А.В.

В данной методике значимость рынка определяется субъективно, что снижает достоверность оценки.

Конкурентоспособность предприятия отождествляется с конкурентоспособностью товара, следовательно, оценка предприятия сводится к оценке конкурентоспособности его товаров. Такой подход, представленный в работах [2,3,4,5,6,7,8], имеет один существенный недостаток. Конкурентоспособность предприятия нельзя рассматривать в отрыве от его конкурентного потенциала. Предприятие может иметь конкурентоспособный товар и при этом конкурентный потенциал у него может быть низким, и наоборот.

В работе [5] проводится оценка конкурентоспособности (в баллах) по четырем группам факторов: продукция (качество, технические параметры, престиж торговой марки, упаковка, габариты, уровень ремонтного обслуживания, универсализм, надежность, срок службы, защищенность патентами и т.д.); цена; каналы сбыта; продвижение продукции на рынок.

Проставленные баллы по факторам конкурентоспособности суммируются, и по общему количеству баллов делается заключение о конкурентоспособности предприятия.

В работе [7] утверждается, что доля на рынке, занимаемая предприятием в данный момент, коррелирует с конкурентоспособностью предприятия, которую оно имело в предыдущий период. В роли показателя результативности предприятия, отражающего его конкурентоспособность в настоящее время, принимается относительная динамика изменения его доли на рынке. Результаты конкурентоспособности предприятия выражаются, как и в работе [8], двумя величинами - долей рынка и темпами ее изменения. Метод не позволяет установить интегральное значение конкурентного потенциала предприятия, следовательно, принимать управленческие решения по нему.

Важно рассмотреть хорошо известные из литературы, например [9], матричный метод. В основе методики - анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции предприятия.

Учитывая особенности функционирования розничных предприятий, наиболее целесообразным будет использование методики, где помимо оценки качества предприятия по показателям внутренней эффективности используются и потребительская оценка деятельности предприятия.

Литература:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: [пер. с англ.] / Ф. Котлер. - М.: Прогресс, 2008. - 303 с.
2. Воронов А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - № 4. - С. 44-52.
3. Воронов А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // Маркетинг. - 2003. - № 4. - С. 86-94.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Экономика, стратегия, управление: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312 с.
5. Захарченко В. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий // Машиностроитель. - 1999. - №11. - С.13-17.
6. Белоусов В.Д. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. - №5.
7. Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р., Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. - №4.
8. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. - Минск: Новое знание, 2004.
9. Абагонин С.М. Конкурентоспособность транснациональных услуг. - М.: ИКЦ «Академкнига», 2004. - 172 с.

ЦИТ: И12-832

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРОБЛЕМА ТЕРМИНОЛОГИИ

Корольков И.А.

Уральский федеральный университет им. первого президента России Б.Н.

Ельцина

В этой работе рассматривается проблема отсутствия единого определения термина государственно-частное партнерство. Предпринимается попытка на основе обобщения дефиниций указанного термина, распространенных в отечественной литературе и нормативных правовых актах, дать собственное определение государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, органы государственной власти, сотрудничество.

In this paper we consider the problem of lack of uniform definition of the term public-private partnership. An attempt is made on the basis of generalization of definitions of the term, common in our literature and legal acts, to give a proper definition of public-private partnership.

Keywords: public-private partnership, public authorities, co-operation.

Осуществление социальной функции государства, включающей в себя обеспечение граждан доступным и комфортным жильем, строительство и ремонт дорог, здравоохранение, поддержку жилищно-коммунальной сферы и т.д. осложнено «конечностью» государственного бюджета. Кроме того экономическая обстановка в мире, до сих не оправившемся от мирового

финансово-экономического кризиса, характеризующаяся сокращением инвестиционных программ, негативного влияния и на социально-ориентированный сектор экономики, который даже в нормальных условиях мог редко рассматриваться на частный капитал. На фоне ожидаемой многими экспертами второй волны кризиса ожидание частных инвестиций в указанную сферу выльется слишком оптимистичным. В то же время государство не может допустить сокращения финансирования социально-значимой сферы экономики. Выход из сложившейся ситуации видится в создании органами государственной власти таких условий, когда частному инвестору будет выгодно финансировать социальный сектор. В то же время специфика общественного сектора предполагает невозможность его полной передачи в руки частного собственника.

Для решения этой проблемы необходимо обратить внимание на концепцию государственно-частного партнерства. Общепринятое определение указанного термина отсутствует как в отечественной, так и в международной практике. Государственно-частное партнерство является доловным переводом термина "Public-PrivatePartnership" (PPP), возникшем в 90-х годах прошлого столетия в Великобритании. Так, первой формой государственно-частного партнерства в то время стала так называемая «частная финансовая инициатива» - программа, разработанная под началом министра финансов Великобритании Нормана Деймонта. Основная идея этой инициативы - привлечение фирм-исполнителей из частного сектора, которые были бы ответственны за полный жизненный цикл проектов на базе стандартизованных контрактов [1].

Со временем удачный опыт Великобритании был перенят другими странами, в том числе и Российской Федерацией, где, как и в других странах, концепция государственно-частного партнерства была преобразована в соответствии со сложившимися экономическими и правовыми условиями.

Как уже было отмечено, в отечественной практике отсутствует единое мнение по поводу определения термина «государственно-частное партнерство».

Некоторые исследователи рассматривают государственно-частное партнерство как некий аналог приватизации, трактуя государственно-частное партнерство «как способ срочной управленческой приватизации государственной собственности на договорной основе» [2]. Указанное определение спорно с той точки зрения, что приватизация предполагает передачу государственной (муниципальной) собственности в частные руки без какой-либо целевой установки, в то время как государственно-частное партнерство призвано осуществлять в первую очередь социально-ориентированную деятельность.

Профессор В. Варнавский рассматривает государственно-частное партнерство как «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных