

лучить общую и достаточно четкую сравнительную информацию о финансовом и рыночном потенциале анализируемого предприятия и его конкурентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Савицкая Г. В.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. — М. : Инфра-М, 2018. — 608 с.

2. *Фасхиев Х. А.* Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Х. А. Фасхиев, А. В. Крахмалева // Управление экономикой: методы, модели, технологии; четырнадцатая международная научная конференция : сборник научных трудов. — 2014. — С. 216—219.

3. Конкурентоспособность предприятия в условиях импортозамещения [Электронный ресурс] : монография / Е. Д. Щетинина, Т. А. Дубровина, М. С. Старикова [и др.] ; под ред. Е. Д. Щетинина, Т. А. Дубровина. — Электрон. текстовые данные. — Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2015. — 172 с. — 978-5-361-00280-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66658.html>

4. *Криворотов В. В.* Конкурентоспособность предприятий и производственных систем [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика» /

В. В. Криворотов, А. В. Калина, С. Е. Ерыпалов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 351 с. — 978-5-238-02697-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34467.html>

5. *Никитина Е. А.* Управление конкурентоспособностью предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. А. Никитина, С. П. Гавриловская, Л. В. Хлебенских. — Электрон. текстовые данные. — Белгород : Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова, ЭБС АСВ, 2016. — 114 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/80449.html>

6. *Царев В. В.* Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / В. В. Царев, А. А. Кантарович, В. В. Черныш. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 799 с. — 978-5-238-01439-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81526.html>

Технологический институт (филиал) Донского государственного технического университета, г. Азов

Доценко Е.Ю., кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-экономических дисциплин

E-mail: elenadocenko@bk.ru

Тел.: 8 (908)-507-18-90

УДК 338.242

Ю. В. Пахомова

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: особо актуальным направлением в системе управления развитием предприятия и регионального рынка услуг сотовой связи является применение процессно-ориентированного подхода, который включает применение стратегии управления эффективностью деятельности и управления издержками. Применение процессно-ориентированного подхода дает возможность получить конкретные результаты деятельности предприятий сотовой связи, такие как предложение товаров и услуг высокого качества, конкурентоспособные преимущества, позволяющие более гибко реагировать на изменения внутренней и внешней среды. В статье представлен алгоритм разработки концепции менеджмента, предложена модель развития регионального рынка услуг сотовой связи, позволяющая рассчитать величину доходов отрасли связи Центрально-Черноземного региона.

Ключевые слова: менеджмент, развитие, управление, рынок услуг сотовой связи, алгоритм, модель, доход.

INNOVATIVE APPROACH TO SYSTEM MANAGEMENT ECONOMIC INDICATORS OF THE ENTERPRISE

Abstract: a particularly relevant direction in the management system of the development of the enterprises and regional market of cellular services is the use of process-oriented approach, which includes the use of the strategy of performance management and cost management. The application of a process-oriented approach gives the possibility to obtain specific performance of the companies of cellular communication, such as offering products and high quality services, competitive advantages, allowing more flexibility to respond to changing internal and external environment. The article presents an algorithm for the development of the concept of management, a model for the development of the regional market of cellular services, which allows to calculate the amount of revenues of the communication industry of the Central black earth region.

Keywords: management, development, management, market of services of cellular communication, algorithm, model, income.

Введение

Важным в контексте управления развитием регионального рынка услуг сотовой связи являются определение и анализ инвестиционной привлекательности отрасли услуг мобильной связи. Чем она выше, тем больше вероятность притока финансовых ресурсов в экономику отрасли. В связи с этим большое значение приобретает взаимосвязь понятий «инвестиционная привлекательность отрасли связи» и «конкурентоспособность отрасли связи».

Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность рынка услуг сотовой связи

Основными факторами, определяющими отраслевую конкурентоспособность, являются [1, 2]:

- природные ресурсы;
- издержки производства;
- качество товаров и услуг.

На уровень конкурентоспособности отрасли и отдельных хозяйствующих субъектов воздействуют макроэкономические факторы, такие как государственная политика, финансовая система, институциональная среда.

Отраслевой сегмент услуг мобильной связи характеризуется:

- полезностью или потребностью в данной отрасли в регионе;
- внешней привлекательностью отрасли, то есть превышением реальной стои-

мости акций предприятий, работающих в отрасли мобильной связи над их номинальной стоимостью. Инвестор ожидает получить доход от продажи проинвестированного проекта (предприятия сотовой связи).

Инвестиционную привлекательность отраслевого сегмента — рынка услуг мобильной связи можно оценить величиной объема привлеченных инвестиций; уровнем цен на предоставляемые товары и услуги; объемом «производства» услуг; уровнем издержек предприятий — операторов сотовой связи; динамикой финансовых ресурсов, привлекаемых предприятиями сотовой связи; уровнем применения процессно-ориентированного подхода.

Информационную инфраструктуру рынка услуг сотовой связи можно представить в виде системы информационно — коммуникационного обеспечения взаимосвязей между сферами деятельности, организационными структурами, институтами, обеспечивающими функционирование рыночного механизма и непрерывность производственного процесса.

Степень проникновения сотовой связи в РФ к концу четвертого квартала 2018 года достигла уровня 96,6 %.

Степень проникновения сотовой связи на московском рынке к концу четвертого квартала 2018 года достигла уровня 146,9 %, на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области — уровня 126,8 %, на региональных рынках — 88,0 % (табл. 1).

Анализ степени проникновения сотовой связи на рынки РФ

Степень проникновения	4 квартал 2018	Рост в 4 квартале 2018
Москва и МО	146,9 %	7,4 %
С.-Петербург и ЛО	126,8 %	5,7 %
Регионы РФ	88,0 %	5,4 %
РФ в целом	96,6 %	5,6 %

Для достижения конкурентного преимущества предприятия сотовой связи предоставляют услуги, позволяющие быстро и надежно осуществить связь между абонентами различных регионов, предлагают абонентам товары, приобретают новое оборудование, позволяющее использовать радиочастотный спектр для обеспечения большей зоны покрытия территории региона, внедряют новые технические средства, снижают цены по сравнению с конкурентами.

Инвесторы акцентированы на организационно-экономические показатели в работе предприятия услуг сотовой связи, такие как:

- организация и управление бизнесом, определение путей развития;

- успех деятельности предприятий услуг сотовой связи на рынке, эффективность взаимоотношений с абонентами, определение вектора развития;

- мобилизация внутренних резервов предприятия услуг сотовой связи;

- стоимость бизнеса, возможность выхода на внешний рынок, компетентность топ-менеджмента в ситуациях, связанных с принадлежащей ему собственностью.

Тенденция к росту доли региональных рынков в объемах российского рынка сото-

вой связи в четвертом квартале 2018 года «ослабла» — по итогам последнего квартала зафиксирован рост их доли всего на 0,2 %. За четвертый квартал 2018 года абонентские базы сотовых операторов на региональных рынках выросли на 6,6 млн абонентов и достигли 107,3 млн (рис. 1).

Для оценки инвестиционной привлекательности рынка услуг сотовой связи необходимо проанализировать следующие показатели:

- выход на рынок новых операторов, предприятий сотовой связи, предлагающих товары и услуги;

- воздействие внутриотраслевой конкуренции;

- влияние со стороны покупателей (абонентов), а также со стороны макросреды.

Эффективность системы управления развитием регионального рынка услуг сотовой связи детерминирована развитием инфраструктуры. Доминантным условием развития и эффективного функционирования данного рынка является опережающее развитие его инфраструктуры, состоящей из комплекса отраслей и служб, позволяющих обеспечить надежную связь между «производителями товаров и услуг связи» и потребителями — абонентами.

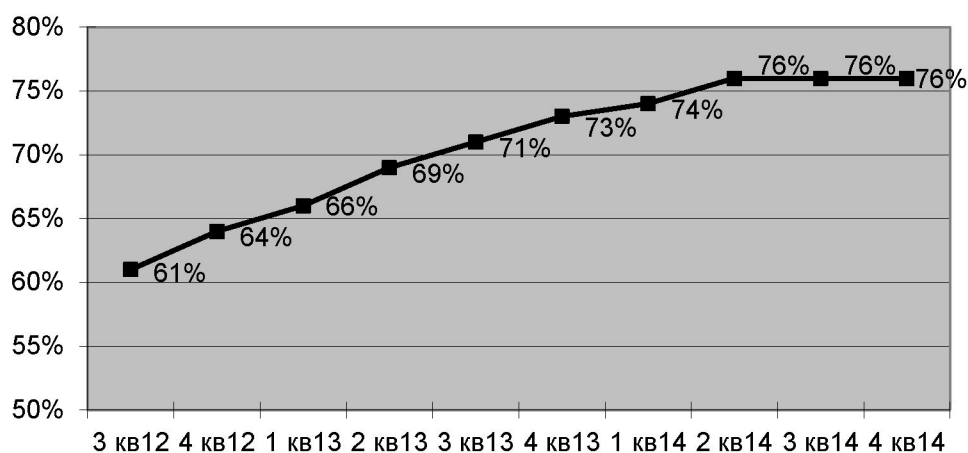


Рис. 1. Динамика доли региональных рынков сотовой связи РФ

Важнейший компонент современной рыночной инфраструктуры — это информация.

В этой связи эффективность функционирования регионального рынка услуг сотовой связи зависит от доступности информации в формате свободной конкуренции. Развитие рынка предполагает наличие достоверной и полной информации о товарах, услугах, ценах, условиях продаж, оплаты, перевода денег и так далее. То есть информационная «прозрачность» рынка услуг сотовой связи предопределяет возможность эффективного формирования и функционирования системы инфраструктурного обеспечения рынка.

2. Социально-экономический потенциал регионального рынка услуг сотовой связи

Социально-экономический потенциал региона охватывает все ресурсы (средства,

запасы, источники) — материальные, человеческие, природные, уже вовлеченные в процессы производства и социального развития, а также ресурсы, используемые для роста экономической эффективности, позволяющие укрепить социально-политическую стабильность, повысить уровень и качество жизни населения региона [6].

Предложенный подход к оценке социально — экономического потенциала региона включает следующие этапы:

I этап. Применение функционально — целевого подхода и возможность оценки отдельных задач.

II этап. Анализ потенциала региона. Позволяет оценить пропорциональность, сбалансированность ресурсов региона.

III этап. Разработка концепции менеджмента оценки потенциала, представленной алгоритмом (рис. 2):

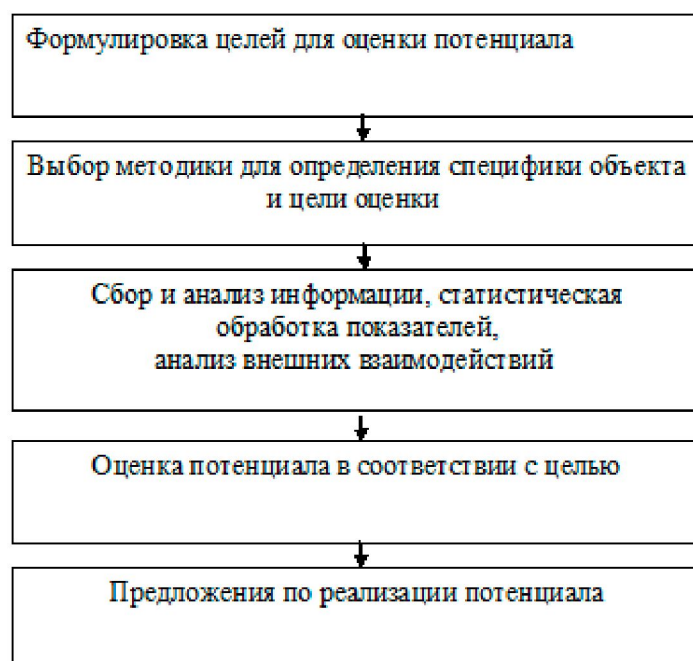


Рис. 2. Алгоритм разработки концепции менеджмента

IV этап. Реализация подхода, позволяющего определить сумму отдельных (локальных) потенциалов и отразить их взаимосвязь. Применяется для оценки потенциала и стратегии развития регионального рынка услуг сотовой связи.

Экономический потенциал регионального рынка услуг сотовой связи можно оценить путем определения пяти коэффициентов [7].

Экономический потенциал региона определяется по формуле:

$$K_{ЭП} = \frac{ВВП}{ЭП}, \quad (1)$$

где ВВП — валовой внутренний продукт региона в текущем году;

ЭП — экономический потенциал территории в годовом измерении.

Активная часть экономического потенциала региона определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{ЭПа}} = \frac{ВВП}{\text{ЭПа}}, \quad (2)$$

где ЭПа — экономический потенциал региона (активная часть).

Экономические ресурсы региона оцениваются коэффициентом:

$$K_a = \frac{\text{ЭПа}}{\text{ЭП}}, \quad (3)$$

Эффективность экономических ресурсов региона определяется в виде следующего коэффициента:

$$K_{\text{ЭР}} = \frac{\text{ЭП}}{P}, \quad (4)$$

где P — стоимостное выражение экономических ресурсов, имеющих в наличии на данной территории.

Локальный потенциал *i*-го вида представлен коэффициентом:

$$K_{\text{ЭП}i} = \frac{D_i}{\text{ЭП}i}, \quad (5)$$

где D_i — фактический годовой доход, приходящийся на *i*-й вид экономического ресурса;

ЭП $_i$ — экономическая оценка локального потенциала *i*-го вида в годовом измерении.

Суммарный экономический потенциал региона детерминирован как сумма локальных потенциалов.

3. Управление конкурентоспособностью предприятия услуг сотовой связи на основе процессно-ориентированного подхода

Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность регионального рынка услуг сотовой связи являются существенными факторами развития региона. Повышение их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности даёт возможность региону конкурировать на межрегиональном и межгосударственном рынках.

Однако, конкурентоспособность отрасли связи не всегда характеризуется конкурентоспособностью предлагаемых в данном сегменте товаров и услуг, а также спросом на них.

Конкурентоспособным является тот оператор сотовой связи, который предоставляет

услуги сотовой связи на телекоммуникационном рынке, характеризующимся технико-функциональными, экономическими, организационными и другими характеристиками, адекватными ожиданиям потребителя, определяющим его рыночную долю и препятствующим распределению в пользу другого субъекта рынка услуг сотовой связи.

Конкурентоспособность оператора сотовой связи идентифицируется комплексом показателей функционирования на рынке услуг сотовой связи. Потребители выбирают оператора сотовой связи, способного в полной мере удовлетворить их потребности. Факторы, определяющие успех предприятия сотовой связи, обусловлены новыми коммуникационными технологиями и инструментами в управлении, низкой ценой товаров и услуг, высоким качеством связи, предоставлением дополнительных услуг, индивидуальным подходом к потребителям. Данные факторы позволяют оценить конкурентную позицию и конкурентные преимущества предприятия услуг сотовой связи и свидетельствуют об увеличении количества конкурентов. Так как на деятельность предприятия сотовой связи большое влияние оказывает макросреда (внешняя среда), большое значение приобретает применение эффективных методов управления, включающих способы и действия, позволяющие предприятиям сотовой связи адаптироваться к внешним воздействиям и усилить конкурентную позицию. Эффективным в данном контексте является управление на основе процессно-ориентированного подхода (рис. 3), позволяющее разработать миссию, ключевые цели, стратегию развития и способы её реализации, обеспечивающие функционирование предприятия сотовой связи с учетом воздействий макросреды, приводящих к изменениям внутренней среды самого предприятия.

Управление на основе процессно-ориентированного подхода предполагает использование повторяющихся процедур, фаз, функций. Результатом реализации таких функций управления как анализ является оценка конкурентоспособности предприятия сотовой связи; прогнозирования — прогноз возможных состояний; планирования — разработка плана и стратегии развития; организации и мо-

тивации — функционирование, мотивация, финансирование, организационное и инвестиционное проектирование; кон-

троля и регулирования — корректировка и разработка программы, механизма деятельности.

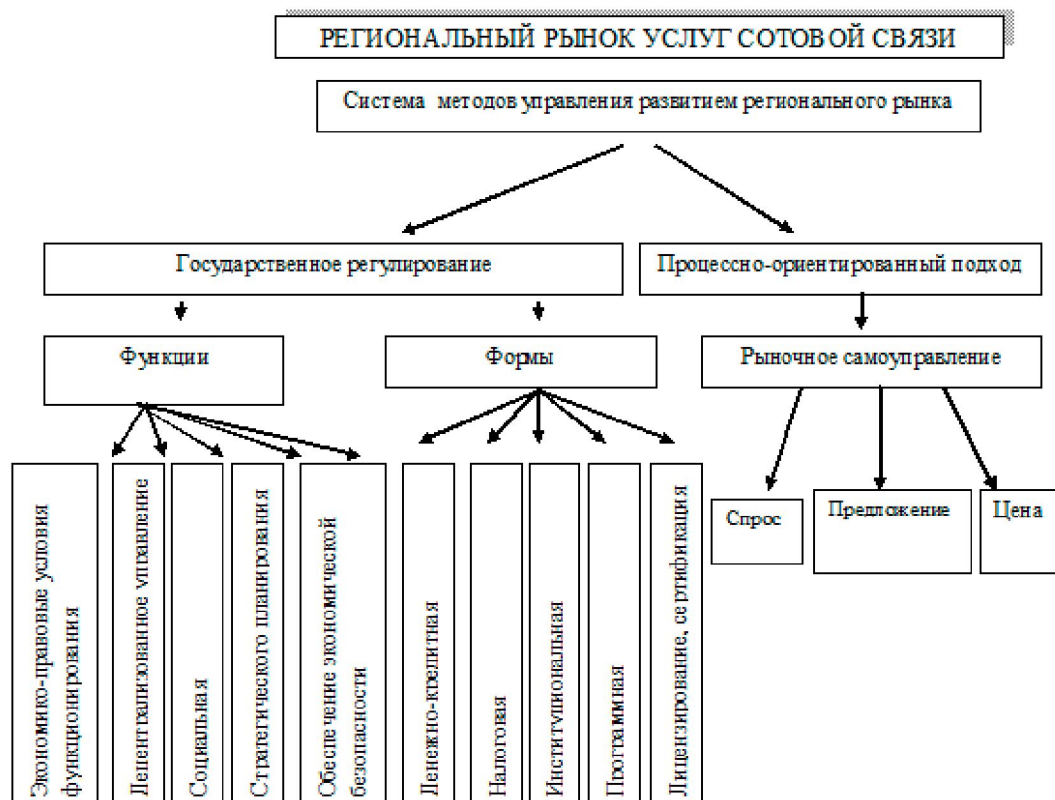


Рис. 3. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием услуг сотовой связи

Управление предприятием сотовой связи состоит из подготовительного этапа, обеспечивающего разработку стратегий, основного этапа — реализации стратегий, заключительного этапа, в формате которого осуществляется корректировка и обратная связь.

Каждый этап включает реализацию определенных функций управления: первый этап — анализа и прогнозирования микросреды и макросреды; второй — планирования; третий — организации и мотивации, контроля и регулирования.

Макроокружение и рыночная среда подвергаются постоянному анализу.

Предприятие сотовой связи — это элемент макросреды. Соответствие деятельности предприятия сотовой связи условиям макросреды является необходимым требованием. Многие субъекты хозяйствования используют из макросреды ограниченные ресурсы, необходимые для того, чтобы поддержать продуктивную деятельность, а также внутренний потенциал на адекватном уровне. При разработке стратегий

управления развитием предприятий сотовой связи следует учитывать тенденции развития внешней среды и позицию, занимаемую предприятием в макросреде, что позволяет осуществить прогноз угроз и возможностей предприятия.

Микросреда предприятия сотовой связи характеризуется возможностью, а также потенциалом, позволяющим выиграть конкурентную борьбу. Основные составляющие микросреды предприятия сотовой связи — это производственные, финансовые, инвестиционные, маркетинговые, организационные компоненты. Эффективное управление позволяет поддержать и расширить деятельность предприятия сотовой связи, обеспечить конкурентные преимущества в перспективе.

Оценить эффективность управления конкурентоспособностью предприятия сотовой связи возможно на основе оценки инвестиционных вложений и фактического регионального дохода с использованием модели развития регионального рынка услуг сотовой связи.

4. Модель развития регионального рынка услуг сотовой связи

На основе вышеприведенных величин разработана модель развития регионального рынка услуг сотовой связи, исходя из модели развития экономики Харрода [8].

Модель развития регионального рынка связи учитывает следующие факторы, отражающие состояние экономики — инвестиционные вложения и фактический региональный доход D_t .

Для математической постановки задачи вводятся следующие обозначения: D_t — региональный доход в год t ; K_t — производственные фонды в год t ; C_t — объем потребления в год t ; S_t — объем накопления в год t ; V_t — инвестиционные вложения в год t .

Функционирование регионального рынка услуг сотовой связи в условиях рыночной экономики происходит при выполнении следующих условий:

- баланс доходов и расходов за каждый год:

$$D_t = C_t + S_t; \quad (6)$$

- исключение неполного использования инвестиционного капитала:

$$S_t = V_t; \quad (7)$$

- пропорциональное деление регионального годового дохода:

$$S_t = a \times D_t. \quad (8)$$

Баланс доходов и расходов характеризует связь инвестиций и общей суммы фондов производства, исключение неполного использования инвестиционного капита-

ла характеризует связь регионального годового дохода и производственных фондов.

Инвестиционные вложения в год t являются приростом производственных фондов или производной от функции:

$$V_t = dK/dt. \quad (9)$$

Доход регионального рынка услуг сотовой связи за годовой период — это фондоотдача производственных фондов:

$$D_t = K_t/b. \quad (10)$$

То есть, можно получить следующее соотношение:

$$D_t = D_t = \frac{Vt}{a} = \frac{dK}{a \cdot dt} = \frac{b}{a} \cdot \frac{dD}{dt}. \quad (11)$$

Таким образом, итоговый коэффициент:

$$b \cdot \frac{dD}{dt} = a \cdot D. \quad (12)$$

Экспоненциальное изменение дохода по годовым интервалам является его решением:

$$D_t = D_0 \times e^{\frac{at}{b}}. \quad (13)$$

Данная модель позволяет идентифицировать эффективность управления и проанализировать развитие регионального рынка услуг сотовой связи в рыночных условиях. Выбор плановой стратегии развития опирается на показатели a и b , которые являются параметрами управления, с целью выявления предпочтительной траектории изменения регионального годового дохода D или для определения достижения заданного уровня регионального дохода за минимальный интервал.

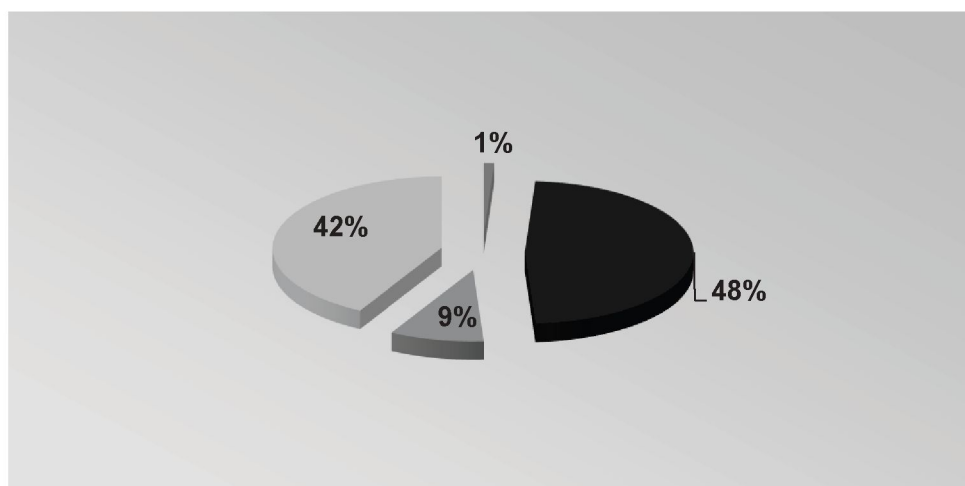


Рис. 4. Доходы отрасли связи Центрально-Черноземного региона на 2019 год

Результаты расчетов позволили определить долевою величину доходов отрасли связи Центрально-Черноземного региона на 2019 год (рис. 4). Междугородная и международная связь — 1 %, сотовая связь — 48 %, интернет — 42 %, местная фиксированная телефонная связь — 9 %.

Заключение

Как и во всем мире, развитие отрасли связи России определяется научно-техническим прогрессом. Постоянный рост потребности общества в информации (ежегодные темпы роста мирового голосового обмена составляют 5—10 %, а рост передачи данных — 100 %) активизирует развитие спроса на средства доступа к информации, что в свою очередь стимулирует появление новых технологий. Рост числа технологий связи и потребность в управлении процессом внедрения и развития этих технологий на территории Российской Федерации привели к выделению целой подотрасли — радиосвязи, в которой, в свою очередь, в качестве самостоятельного направления выделяется сотовая радиосвязь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беркович М. И. Инвестиционная привлекательность отраслей промышленности / М. И. Беркович, А. А. Рубцова // Проблемы экономики, финансов и управления производством : сборник научных трудов. — Иваново, 2005. — Вып. 17. — С. 64—66.
2. Нарукавникова А. В. Проблемы развития информационной инфраструкту-

ры / А. В. Нарукавникова // Проблемы экономики, финансов и управления производством : сборник научных трудов. — Иваново, 2006. — Вып. 20. — С. 343—348.

3. Пахомова Ю. В. Модель прогнозирования для менеджмента развития регионального рынка услуг сотовой связи / Ю. В. Пахомова, Б. Г. Преображенский // Регион, системы, экономика, управление. — 2014. — № 3 (26). — С. 162—167.

4. Глушков Н. А. Математическое моделирование экономического потенциала государства / Н. А. Глушков. — М. : Новости, 2003. — 192 с.

5. Ашимбаев Т. А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Т. А. Ашимбаев. — Алма-аты : Наука, 1990. — 360 с.

6. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / Под ред. А. И. Татаркина. — Екатеринбург : УрОРАН, 1997. — 379 с.

7. Дорошенко Ю. А. Экономический потенциал территории / Ю. А. Дорошенко. — СПб. : Химия, 1997. — 237 с.

8. Глухов В. В. Математические методы и модели для менеджмента / В. В. Глухов, М. Д. Медников, С. Б. Коробко. — 2-е изд., испр. и доп. — СПб. : Лань, 2005. — 528 с.

Воронежский государственный технический университет

Пахомова Ю. В., кандидат экономических наук, доцент кафедры инженерной экономики

E-mail: yulia198007@mail.ru

Тел: 8-950-771-72-92