

нятия решений и обработки информации; формализация и постановка задач системного анализа, оптимизации, управления, принятия решений и обработки информации; разработка критериев и моделей описания и оценки эффективности решения задач системного анализа, оптимизации, управления, принятия решений и обработки информации; разработка методов и алгоритмов решения задач системного анализа, оптимизации, управления, принятия решений и обработки информации; разработка специального математического и программного обеспечения систем анализа, оптимизации, управления, принятия решений и обработки информации; методы идентификации систем управления на основе ретроспективной, текущей и экспертной информации; методы и алгоритмы структурно-параметрического синтеза и идентификации сложных систем; теоретико-множественный и теоретико-информационный анализ сложных систем; разработка проблемно-ориентированных систем управления, принятия решений и оптимизации технических, экономических, биологических, медицинских и социальных объектов; методы и алгоритмы интеллектуальной поддержки при принятии управленческих решений в технических, экономических, биологических, медицинских и социальных системах; методы и алгоритмы прогнозирования и оценки эффективности, качества и надежности сложных систем; визуализация, трансформация и анализ информации на основе компьютерных методов обработки информации; методы получения, анализа и обработки экспертной информации.

В России на сегодняшний день наблюдается резкое увеличение интереса к ситуационному подходу в различных сферах человеческой деятельности. Так в крупных предприятиях создаются ситуационные комнаты и центры для анализа работы подразделений и филиалов, в аналитических центрах используются методы ситуационного моделирования для прогнозирования событий и реинжиниринга. В образовательных учреждениях для успешного обучения системному анализу и грамотному управлению активно внедряются методы ситуационного обучения. Одним из таких методов является организация на базе ВУЗа учебного Ситуационного центра — инструмента моделирования процессов для подготовки будущих специалистов.

Студенты, прошедшие обучение и получившие навыки выработки стратегий, принятия управленческих решений в режиме имитации различных ситуаций в учебном Ситуационном центре, с успехом применяют полученный опыт системного анализа в реальных Ситуационных центрах органов государственной власти различного уровня, а также предприятий и организаций раз-

личных форм собственности.

На сегодняшний день активно развивается организация Ситуационных центров поддержки принятия решений, начиная с Ситуационного центра Президента, Правительства Российской Федерации и заканчивая Ситуационными центрами органов государственной и исполнительной власти субъектов РФ. Ключевым звеном в штате сотрудников данных Ситуационных центров являются системные аналитики. Однако подготовку кадров по направлению системный анализ осуществляют небольшое количество ВУЗов страны, что сказывается на нехватке сотрудников данной специальности.

В настоящее время многие отрасли экономики испытывают кадровый дефицит квалифицированных специалистов в области системного анализа хорошо владеющих как информационными, так и аналитическими инструментами. В условиях мирового финансового кризиса, когда точный анализ и качественный прогноз играют немало важную роль, это особенно актуально.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Егоров А.И. «Вопросы подготовки специалистов для информационно-аналитических подразделений органов государственной власти и других организаций». Научно-практическая конференция «Ситуационные центры 2009» 14-15 апреля 2009 г.: Тезисы выступлений. – М.: РАГС, 2009.

О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Литвяк Б.И., Александров В.В., Коваленко А.А.
Филиал Северо-Кавказского государственного
технического университета в г.Пятигорске,
Пятигорск, Россия

Огромный потенциал российских курортов, в том числе и туристского продукта, по-прежнему востребован ~~далеко~~ не полностью. Причинами этого являются, во-первых, спад экономического развития в условиях кризиса; во-вторых, многих не устраивает непомерно высокая стоимость услуг и, в-третьих, недостаточная эффективность рекламной кампании.

Одним из направлений исследования эффективности современной экономической системы санаторно-курортного и туристического комплекса (СКТК) Кавминводского особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации в условиях мирового финансово-экономического кризиса является определение особенностей функционирования его организаций, что выражается в поиске путей не только увеличения

финансовых результатов, но также и повышения финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, интенсивности использования фондов и поиска путей справедливого ценообразования, повышения качества обслуживания и конкурентоспособности.

Известно, что на конкурентоспособность организаций СКТК, в том числе и Кавминвод, влияет множество факторов, определяющих силу бизнеса, способность организации держаться на плаву и оперировать, в текущих финансово-экономических и политических условиях, в том числе решение налоговых проблем, финансовая устойчивость и независимость, оснащение материально-технической базы, ее износ, организация деятельности по всем направлениям – финансовой, хозяйственной, сбытовой, аналитической, обслуживающей и т.д. Но эти факторы определяют только одну сторону конкурентоспособности организаций этого комплекса.

В этой связи её надо рассматривать с точки зрения двух ее составляющих – конкурентного потенциала и конкурентной позиции. Конкурентный потенциал организации складывается из ряда возможностей: финансовых, технических и организационных, а конкурентная позиция – это позиция организации на рынке сбыта санаторных услуг. Относительное превосходство конкурента может быть обусловлено также внутренними и внешними факторами. Внутренние факторы: цели и стратегия СКО, издержки производства, жизненный цикл СКП, организация процесса ценообразования. Внешние факторы: соотношение спроса и предложения, конкуренция, госрегулирование, потребители с его выбором услуг и их стоимостью.

Конкурентное превосходство западных внешних и внутренних факторов санаторного и туристского обслуживания граждан может быть подтверждено рядом показателей. Так, число выехавших в Россию туристов из-за рубежа в 2007 г. составило 2213,5 тыс.чел., а число выехавших в страны дальнего зарубежья российских граждан – 9368 тыс. чел., т.е. в 4,1 раза больше, чем выехало; число иностранных туристов на 1000 человек в мире составляло 297,8, в Великобритании – 5251, а в России лишь 161,3; доля туризма в ВВП в 2007 г. в мире составляла 9,7%, в США – 9,9%, а в России 6,6%; доля туризма в занятости в мире составляла 8%, в США 10,1%, а в России 5,6%¹. Это говорит о ещё больших неиспользуемых

резервах.

Надо отметить, что в докризисный период, в регионе Кавминвод приступили к реализации «Стратегии социально-экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона Российской Федерации Кавказские Минеральные Воды до 2020 г.». Так, в минувшем 2008 году, впервые за последние 10 лет регион принял на отдых и лечение 715,0 тысяч человек, что говорит о росте востребованности услуг курортов Кавминвод².

Необходимо отметить, что правительство Ставропольского края определило несколько кластеров регионального и федерального уровня, среди которых «...первый кластер – туристско-рекреационного типа... однако, имея существенный потенциал в области оздоровительного и познавательного туризма, Кавминводы привлекают пока ограниченный контингент отдыхающих, проигрывая лечебно-оздоровительным курортам некоторых других стран. Нам необходимо активизировать маркетинговую политику, политику в области привлечения инвесторов для создания новых крупных объектов туристско-рекреационного комплекса и объектов современной инфраструктуры»³.

Тем более, что мировой экономический кризис существенно сказался и на развитии региона КМВ. Мы с коллегами, уже писали в своих статьях о путях повышения конкурентоспособности нашей санаторно-курортной и туристской сферы в условиях кризиса. Предлагалось осуществлять государственное регулирование ценообразованием санаторно-курортных услуг через снижение фиксированных цен и увеличение размеров дотаций на путевки, государственным органам страны потребовать от соответствующих министерств принятия неотложных мер по снижению налогов на лечебные и оздоровительные услуги и тарифов на коммунальные услуги, прежде всего, в учреждениях здравоохранения и санаторно-курортном и туристическом комплексе. а также снижения тарифов на проезд или перелёт на курорт по путёвке, о снижении стоимости путёвок в санатории, особенно принадлежащие Федеральному Совету Независимых Профсоюзов России, и др.

К сожалению, и сейчас в 2009 году, положение не улучшилось. На пресс-конференции Российского союза туриндустрии 28 июня 2009 г.

¹ Почему в России отдыхать дороже и как изменить эту ситуацию? М., // «Туризм ППП», 05., 2009, Стр.15-16.

² См.: Вышинский В.Н. Стратегическая перспектива особо охраняемого региона в научном издании «Актуальные экономические и экологические проблемы стратегии развития КМВ», Пятигорск, Изд.во Пятигорского государственного лингвистического университета 2009, Стр.11..

³ См.: «Потенциал есть. Краевое правительство намерено усилить позиции региона.», Ставрополь, «Ставропольский бизнес», №24, Стр.1.

приводились такие цифры: в июне 3-х-звездный отдых в Анапе с 3-х-разовым питанием обходился россиянам на 19,6% дороже, чем в Турции; в июле: турпакет «всё включено» в Египте на 61,9% дешевле, чем отдых с проживанием и 3-х-разовым питанием в Анапе, и на 27,5% дешевле, чем в Сочи. По сравнению с Турцией, Сочи в июле дороже на 16,2%, Анапа – на 28,4%. В августе Сочи будут дороже Турции на 17,3%, Египта – на 23,7%. Сочи ближе всего к Болгарии - дороже всего на 3,6%, но в Болгарии нашим туристам предлагают за эти деньги – «всё включено», а в Сочи – лишь 3-х-разовое питание. Анапа в августе будет дороже Турции на 23,9%, Египта – на 29,8%, Болгарии – на 9,4% (а ещё и перелёт). На этой пресс-конференции руководитель Комиссии по внутреннему туризму РСТ генеральный директор компании «Ориент» (НТК «Интурист») Анатолий Гусев заявил: «Цены на российских курортах по сравнению к 1998 году выше выездных цен на 20-30%, чего никогда не было, то есть ситуация неблагоприятная¹. А президент РСТ Сергей Шпилько заявил: «Мы устали слушать о том, что россияне этим летом переориентируются на отечественные курорты. Цены на отдых в России сейчас таковы, что можно говорить не о росте потока, а его снижении»

В своих статьях мы уже приводили положительные примеры деятельности некоторых санаториев КМВ (Ессентукский санаторий – ООО «Санаторий Металлург» (собственность Магнитогорского металлургического комбината), Ессентукским санаторием Центросоюза (Структура сродни ФСНПР) и других, руководители и коллективы в которых разработали и внедрили традиционные и новейшие лечебные и диагностические методики в оборудованных передовой техникой кабинетах, переоборудовали и благоустроили корпуса, причём на средства, заработаны самими коллективом, снизили цены на некоторые категории путёвок, без снижения заработной платы работников, т.е. сохранили и выручку и клиента.

При формировании ценовой стратегии, особенно в условиях мирового экономического кризиса, необходимо учитывать названные и другие особенности, влияющие на процесс ценообразования санаторно-курортных услуг в такой важной сфере экономики, как санаторно-курортный и туристический комплекс.

«ВИКТИМОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОФИЛАКТИКА МАЛОГО БИЗНЕСА» - КАК УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Милевич А.С.

Кемеровский филиал

*Российского государственного профессионально-педагогического университета,
Кемерово, Россия*

Как показывают результаты исследования, необходимость обучения основам виктимологии и виктимологической профилактики студентов профессионального образования очевидна и актуальна на современном этапе, потому что большая часть выпускников профессиональной школы не могут трудоустроиться по полученной специальности и предпринимают робкие попытки открыть свой бизнес. Помочь им в создании собственного дела смогут теоретические знания основ предпринимательства, а удержаться «на плаву» - знания виктимологических факторов и их виктимологической профилактики в малом бизнесе.

Авторское экспресс - исследование трех лет выпуска (2004, 2005, 2006 годов) специалистов трех технических вузов Сибирского Федерального округа показало, что из 400 выпускников только 40, что составляет 10 %, открыли собственный бизнес. Трудоустроились на управленческую должность на предприятия малого и среднего бизнеса 75 выпускников (19 %). На государственные предприятия пришли работать только 30 выпускников, что составляет 7,5 %. Пришли в малый бизнес рабочими 63 инженера, или 16 %. Только девятери из них обещан перевод на инженерную должность после работы в фирме от 6 месяцев до года. Нашли временную работу в торговле 78 выпускников (19,5 %). Остальные 114 молодых специалистов пополнили армию безработных или имеют эпизодические доходы.

Выпускники вузов, чтобы открыть собственное дело, вынуждены проходить подготовку в системе дополнительного образования. Но и эти краткосрочные курсы, не дают им аспектов виктимологии, связанных с их будущим предпринимательством.

Анализ программ ряда бизнес-инкубаторов, бизнес-центров и учебных центров Сибирского Федерального округа показал, что ставятся следующие задачи: дать первоначальные сведения об основах предпринимательства, познакомить с технологией оформления документов для открытия собственного дела, сформировать экономическую культуру поведения будущего специалиста.

Изучение основ предпринимательской деятельности дает необъективное представление о

¹ Почему в России отдыхать дороже и как изменить эту ситуацию? М., // «Туризм ППП», 05, Май, 2009, с. 19.