

## УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ)

**В. Д. Даровских**, кандидат технических наук, доцент КГТУ им. И.Раззакова  
vdarovskih@inbox.ru; <http://ktu.aknet.kg>; <http://ktu.aknet.kg/Ru/ftm/ar/strkaf7>

**У объекта может быть достаточно  
большое количество интересных для  
исследователя свойств.**

The task in view objectively to describe economic, administrative, administrative, functionality from which necessary and sufficient conditions of rational management will be organized by tourist business and to show their universality. It is established that introduction of categories of economy and management in the analysis and synthesis of tourist systems by authors of the previous researches wasn't applied. Possibilities of the account of these categories on the basis of principles of formation of laws of the system approach and a relativity of the system analysis are defined. As a result of generalization the model of group decision-making process with actions, the initial data and criteria of an estimation is developed, conditions of losses of ability to resist to revolting influences are formulated and to restore the behavior through management parameters even after removal of this indignation, the condition of stabilization of a situation by creation of system of type the person - the person with object and a source of situational influence in tourist sphere is entered.

Туристический бизнес независимо от исполнительской сути может быть частным и (или) государственным. В обоих случаях бизнес, несомненно, приносит пользу при условии успешного его ведения, а непосредственно объекты бизнеса получают поступательное развитие, что задает импульс инновациям в сопутствующих производящих отраслях.

Непосредственно объекты туристического бизнеса и их свойства материальны и вызывают у человека чувство необходимости их изучения. Это чувство ощущается человеком как нужда, которая приводит его к познанию потребительской стоимости и ценности объекта, а в итоге – к завязыванию экономических отношений. Последние выражаются в потребностях и далее - в запросах, которые подкрепляются покупательной способностью.

Следовательно, наличие нужды и следующих за ней потребности, формируемой культурным уровнем субъекта, и запроса, основанного на состоятельности субъекта, является тем изначальным условием, которое предопределяет организационное строительство

туристического бизнеса независимо от формы собственности.

Важно учитывать тот факт, что чувство нужды допустимо воспитывать, а все следствия в действиях по управлению бизнесом получать как необходимый и достаточный атрибут влияния на это чувство. При этом в период освоения предпринимательской идеи акцентируется внимание на работе с потенциальными клиентами по формированию спроса и нужды, но обязательно в их обратной последовательности. Это первое условие стратегического успеха.

Очевидно, что проблема занятости людей производственной деятельностью, приносящей материальное и моральное удовлетворение, частично разрешается посредством развития бизнес-проектов и в туристической отрасли, в частности.

Одна из задач исследований по контролю над успехами в туристическом бизнесе состоит в определении влияния экзотических факторов на вероятность нарастания интенсивности осознанного притока клиентов в конкретные экскурсионные географические

точки. Возможно, что исследователю недостает понимания функциональных свойств объектов при разработке критериальных оценок влияния привлекательности и эмоционального психофизиологического воздействия туристического объекта (координат, маршрутов, процессов, форм представления) на потребительский спрос. Из-за этого не разрабатываются адекватные методы абстрактного изучения туристического бизнеса и сервиса в нем.

Изучение сферы туризма рекомендуется вести поэтапно, что объективно сложилось в

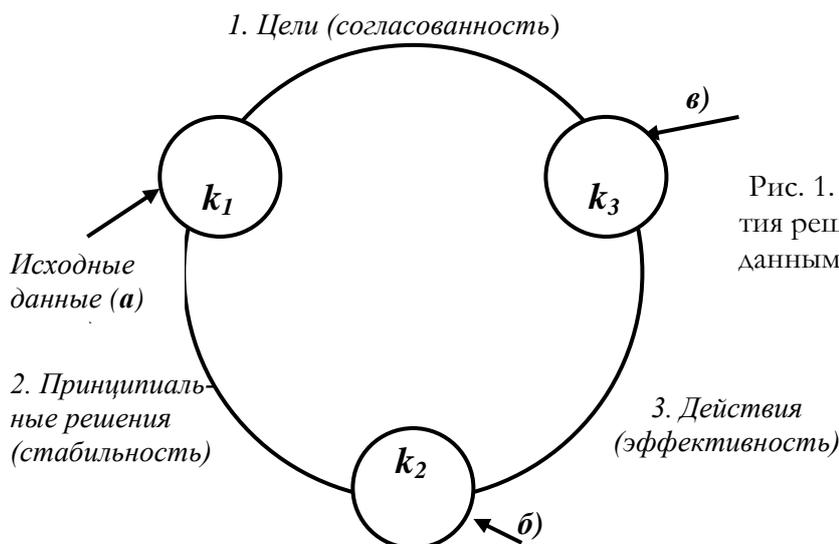


Рис. 1. Модель группового процесса принятия решений с действиями (1,2,3), исходными данными (а,б,в) и критериями оценки ( $k_1, k_2, k_3$ )

К примеру, более конкретный процесс формирования сферы (ее предприятия) туристического бизнеса проходит следующие этапы.

1. Изучение национальных (предпринимательских) целей (человеческих нужд и потребностей) и их связей с системой бизнеса.

Это, по сути, есть процесс создания внутренней среды, состояния и поведения бизнеса. При этом контроль над туристическим обеспечением и расширение вседоступности, являющиеся важными аспектами средообразования, должны непременно удовлетворять принципу безопасности в целом, из-за чего туристическая практика не может стать самоцелью, а должна принципиально ориентироваться на согласованность.

2. Разработка целевых рабочих решений, ведущих к организации устойчивых сопряженных состояний между сегментами спроса и предложения, а также партнерства.

Известны конкретные рекомендации [1, 2, 3, 4] для поэтапной разработки решений, гарантирующие стабильность создаваемых

методологии системного подхода, когда каждый его принцип ориентирован на ведение исследования от простого к сложному.

Процессами принятия решений в сфере туризма являются: отбор целей и проверка их на согласованность (1); принятие решений (2), гарантирующих стабильность параметров управления; выбор и селекция эффективных действий (3) для реализации решений и достижения целей (рис. 1). Процессы сопровождаются непрерывным пополнением исходных данных (а,б,в) и критериев оценки ( $k_i$ ).

предпринимательских комплексов и кластеров при условии рационального выбора объекта управления. Здесь применены необходимые в комплексных исследованиях методы, которые ранее использовались, например, при разработках структур систем управления, что по-новому раскрывает постоянно действующую проблему дефицита нужд, потребностей, спроса на услуги туристического бизнеса. В субъективном плане для применения методов необходима эвристическая изобретательность, а в объективном – прагматизм. Это особо важно в случае признания субъективной первопричины туризма как одной из основных форм реализации свойств личности в активном досуге.

3. Коммуникация, координация и выход на системное состояние с устойчивыми связями.

В системное состояние объединяются не только равноправные и директивные компоненты, но и потенциальные потребители.

4. Переговоры и соглашения о принципах утверждения прав и обязанностей договаривающихся сторон.

Процедура этапа выполняется в непрерывном и опережающем режимах относительно планируемых событий. А результаты переговоров корректируются и улучшаются с учетом взаимных удовлетворенностей.

Следует выявить противоположности, противоречия, неопределенности, нетождественные факторы, антагонизмы и диалектику взаимоотношений в полном и избыточном наборе. К примеру, важно однозначно толковать приоритет спортивного и познавательного характера туризма. При этом в нем первичны физические показатели, а затем уже психофизиологические и эмоциональные. Отсюда следует и вся целеобусловленность и специфика действий управляющей и управляемой подсистем бизнеса.

5. Принятие соглашений и обеспечение их выполнения.

Практические действия реализуются системой бизнеса в эффективных режимах для ее участников. Поэтому в процессе реализации проекта нет места упрощениям, фальсификациям, сменам или переработкам планов и дислокаций. План выполняется жестко (без временных потерь) и с заданным количественным и качественным наполнением. Условия нормального (директивного, планового) прохождения бизнес-проекта задает первый этап из числа рассмотренных.

Международные компромиссы, достигнутые в бизнесе без противоречия объективным (равномерности, абсолютности, относительности, взвешенности, веса) принципам, служат мотивационной базой для клиентов и стратегических потребителей из-за гарантированной возможности периодической повторяемости туристических акций и способности позиционировать (управлять положением). В этом залог роста спортивного мастерства клиентов и, соответственно, мотивационной составляющей для них в туризме.

В итоге исполнение этапов приводит к завершению отбора целей и проверке их на согласованность, принятию стабильных уровней доходности, селекции эффективных действий для реализации решений при обязательном достижении результатов.

Создание критерия  $f_i$  для анализа результата  $u_i$  любого процесса как показателя

преимущественного приоритета или аномального вида относительно поступаемых на вход воздействий  $x_i$  выгодно выполнять через функциональные соотношения вида  $u_i = f_i(x_i)$ , где  $i = \overline{1, n}$  – порядковый номер.

Среди результатов обязательно присутствие целей заданий (планов), целей ориентаций (для задач объединения и достижения компромиссной цельности сред), целей равновесия (устойчивости партнерства и поддержки клиентов).

В спектр управления вкладываются объективность, достоверность, оперативность, воспроизводимость, доказательность, точность, гарантии исполнения функциональных действий.

Ведение бизнеса важно осуществлять через понятные и эффективные воздействия на процессы и способы контроля их результатов. Эти воздействия могут быть регулирующими (стабилизация параметров управления, их плановая или произвольная смена), возмущающими (например, директивными), управляющими (пуск, окончание процесса, задание уровня параметров). Если управляющие и регулирующие воздействия, исполняемые во внутренней среде бизнеса, определяют желаемое или намеченное поведение бизнеса, то возмущения вызывают отклонения параметров процесса управления от их установленных значений и требуют для компенсации отклонений новых усилий и по регулированию, и по управлению.

Покажем вариант директивного системного возмущения в виде такого экономического показателя, как добавленная стоимость (ДС). Для начала уточним механизм определения и использования этого объекта налогообложения, который непосредственно соотносится с таким понятием, как налог на добавленную стоимость (НДС). Начисление НДС к уплате при этом производится на основе пропорционального изъятия налоговой суммы из дохода, вычисленной разницей между реализованной и приобретенной стоимостями, пониженной на величину нормирующего множителя.

ДС регистрируется на каждой стадии производства и реализации товаров, работ или услуг. ДС при этом может образовываться в виде доходов как у потребителя, так и у производителя в зависимости от результатов

перераспределения условий налогового воздействия.

Поскольку НДС определяет ДС не явно, а косвенно через дополнительные расчеты, то имеется потребность в установлении содержания составляющих компонентов ДС.

Этот анализ начнем с оценки доходов  $P$  от реализации стоимости товаров, работ, услуг:  $P = C + П$ , где  $C$  - себестоимость товара;  $П$  - прибыль с включением налога на прибыль.

Данное представление доходов характеризует интерес собственника в виде чистой прибыли как основного источника увеличения капитала. Иногда считается, что предприятия с государственной формой собственности не должны иметь прибыль, что некорректно из-за искусственного ограничения потенциала этих предприятий. Отношения участников на рынке улучшаются при объективном и полном равенстве партнеров.

Установим распределение ДС в виде ее базовых составляющих элементов по интересам участников в нем. Этими участниками обозначим собственника с его прибылью без налога на нее, наемных исполнителей, получающих заработную плату также без удержания налогов, и, наконец, государственную систему, собирающую сумму всех налогов, в том числе и налог на прибыль. Иные участники распределения ДС здесь не учтены, поскольку их влияние определено условными обязательствами и регулируется основными участниками распределения.

Далее представим распределение себестоимости таким образом:  $C = ПС + З + Н$ , где  $ПС$  - приобретенная стоимость (материалы и технологии);  $З$  - заработная плата без каких-либо налогов;  $Н$  - сумма всех налогов с учетом налога на прибыль. При этом приобретенная стоимость  $ПС$  определяется, с одной стороны, как часть собственности, которая несет весь приобретенный НДС и принадлежит себестоимости  $C$ , с другой стороны.

Теперь имеем такое распределение доходов от реализации:  $P = ПС + З + Н + П$ . Если объединить интересы частной собственности и трудового коллектива, то  $ДС = З + Н + П$ . Следовательно, ДС есть стоимость, состоящая из суммы заработной платы членов трудового коллектива в чистом виде, суммы всех налогов, выплаченных госу-

дарству, и суммы чистой прибыли, оставшейся в распоряжении собственника предприятия. В подобном понимании ДС учтены интересы государства, трудового коллектива и собственника предприятия. При этом  $P = ПС + ДС$ .

Абсолютные объемы реализации товаров, работ и услуг, а также условия процессов зависят в конкретном каждом случае от поведения и положения на рынке конкретного предприятия. Поэтому возможны лишь локальные абсолютные расчеты при адекватной оценке экономических параметров предприятия, что не имеет единой аналитической методики и трудоемко, не увязывает в систему макро- и микроуровни, в которых существует предприятие, не характеризует стратегические показатели бездефицитного бюджета и, соответственно, ставки налога.

При таком подходе к анализу ситуаций потребуются установление единой, экономически обоснованной доли суммарного налога в ДС, равной для всех участников рыночных отношений. Предлагается выравнивание доли суммарного налога производить через механизм выплаты НДС. Механизмы изъятия иных налогов изменять при этом не требуется. Хотя допустимо вовсе отказаться от остальных налогов при условии доказательного применения единого НДС.

Механизм выплаты НДС может быть задан соотношением, связывающим долю налога в ДС по заданным ставкам налога, объектам и периодам налогообложения.

В общем случае принято, что для каждого предприятия доля изымаемого налога из ДС различна и зависит от объемов реализаций, ДС в реализациях, заработной платы и величины прибыли в ДС. Анализ произведем при условиях единых нормативов для различных предприятий по объектам налогообложения и ставкам налогов, что приведено в табл. 1, и с одинаковым периодом налогообложения по всем налогам.

Первоначально произведем операцию нормирования уравнения добавленной стоимости:  $\frac{ДС}{ДС} = \frac{З}{ДС} + \frac{Н}{ДС} + \frac{П}{ДС}$ , откуда имеем уравнение относительного баланса  $1 = \lambda + \eta + \varepsilon$  при введении соответствующих замен.

Таблица 1 - Объекты налогообложения и ставки налогов

№ п.п.	Объект налогообложения	Вид налога, $\eta_i, i = \overline{1,7}$	Ставка налогового об- ложения, $x_i, \%$
1.	Доход	Фонд частной собст- венности	1,5
2.		Автодорожный	0,8
№ п.п.	Объект налогообложения	Вид налога, $\eta_i, i = \overline{1,7}$	Ставка налогового об- ложения, $x_i, \%$
3.	ДС (разница между реализованным и при- обретенным НДС)	Налог на добавлен- ную стоимость	20
4.	Начисленная зарплата всего предприятия	Социальный	23
5.	Начисленная зарплата каждого исполни- теля (фонд зарплаты)	Социальный	8
6.		Подоходный	12
7.	Прибыль (фактическая)	На прибыль	20

Следующим шагом нормируем уравнение доходов от реализации  $\frac{P}{P} = \frac{ПС}{P} + \frac{ДС}{P}$  и приходим к аналогичному упрощению и нормализации:  $1 = \alpha + \beta$ .

Расчет основан на ранее показанных соотношениях и реализуется посредством параметрического уравнения для сравнения определяющей доли налога в ДС с относительными параметрами доли добавленной стоимости в реализации ( $\beta = \frac{ДС}{P}$ ) и соотношения зарплаты к прибыли ( $\gamma = \frac{З}{П}$ ). В этом случае соотношение зарплаты к прибыли примет вид  $\gamma = \frac{\lambda}{\varepsilon}$ .

Кроме этого, представим долю прибыли  $\varepsilon$  в параметрах  $\eta$  и  $\gamma$  посредством цепочки логических преобразований:  $1 = \lambda + \eta + \varepsilon$ ,  $\gamma = \frac{\lambda}{\varepsilon}$  и  $\lambda = \gamma\varepsilon$ ,  $\varepsilon = 1 - \lambda - \eta = 1 - \gamma\varepsilon - \eta$ , от-

куда  $\varepsilon + \gamma\varepsilon = 1 - \eta$  и, наконец,  $\varepsilon = \frac{1 - \eta}{1 + \gamma}$ .

Опишем распределение доли налогов по их видам  $\eta_i$  и ставкам  $x_i$  в виде соотношения

$$\eta = \eta_1 + \eta_2 + \eta_3 + \eta_4 + \eta_5 + \eta_6 + \eta_7, \quad \text{где}$$

$$\eta_1 = x_1 \cdot \frac{1}{\beta}, \eta_2 = x_2 \cdot \frac{1}{\beta}, \eta_3 = x_3, \eta_4 = x_4 \cdot \frac{\lambda}{1 - x_5 x_6}, \eta_5 = x_5 \cdot \frac{\lambda}{1 - x_5 - x_6}, \eta_6 = x_6 \cdot \frac{\lambda}{1 - x_5 - x_6}, \eta_7 = x_7 \cdot \frac{\varepsilon}{1 - x_7}$$

Итоговое параметрическое соотношение

$$\text{имеет вид } \eta = \frac{\varphi_1 + \varphi_2}{1 + \varphi_2}, \quad \text{где } \varphi_1 = \frac{x_1 + x_2}{\beta} + x_3,$$

$$\varphi_2 = \frac{1}{(1 + \gamma)} \cdot \left[ \frac{\gamma}{1 - x_5 - x_6} \cdot (x_4 + x_5 + x_6) + x_7 \cdot \frac{1}{1 - x_7} \right].$$

Параметры в расчете, который сведен в табл. 2, меняем с такими диапазонами:  $\beta$  от 0,1 до 0,9 и  $\gamma$  от  $10^{-4}$  до  $10^4$ ; и шагами:  $h_\beta = 0,1 \cdot n$ , где  $n = 1 \dots 9$  и  $h_\gamma = 10^m$ , где  $m = -4 \dots 4$ .

Графическая интерпретация поверхности функции  $\eta(\beta, \gamma)$  показана на рис. 2. Проиллюстрировано и диагональное сечение функции  $\eta(\beta, \gamma)$  в табл. 3 и на рис. 3.

Доля суммарного налога  $\eta$ , которая подлежит выплате из ДС, существенно зависит от доли ДС в реализации  $\beta$  и от соотношения зарплаты к прибыли  $\gamma$ . Это выражено на рис. 2 пологой и явно наклонной поверхностями. Количественное различие между крайними значениями  $\eta$  свидетельствует (табл. 2 и рис. 2) о том, что при условии отсутствия прибыли налогами облагается более 60% ДС, а в случае отсутствия зарплаты – менее 40% ДС.

Таблица 2 - Доля налога  $\eta$  в ДС в зависимости от доли ДС в реализации  $\beta$  (горизонталь) и от соотношения зарплаты к прибыли  $\gamma$  (вертикаль)

$\gamma \backslash \beta$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
0,0001	0,54	0,45	0,42	0,41	0,40	0,39	0,39	0,38	0,38
0,001	0,54	0,45	0,42	0,41	0,40	0,39	0,39	0,38	0,38
0,01	0,55	0,45	0,42	0,41	0,40	0,39	0,39	0,38	0,38
0,1	0,55	0,46	0,43	0,42	0,41	0,40	0,40	0,40	0,39
1	0,59	0,51	0,48	0,47	0,46	0,50	0,49	0,45	0,44
10	0,62	0,55	0,52	0,51	0,50	0,54	0,50	0,49	0,49
100	0,63	0,55	0,53	0,52	0,51	0,50	0,50	0,50	0,50
1000	0,63	0,55	0,53	0,52	0,51	0,50	0,50	0,50	0,50
10000	0,63	0,55	0,53	0,52	0,51	0,50	0,50	0,50	0,50

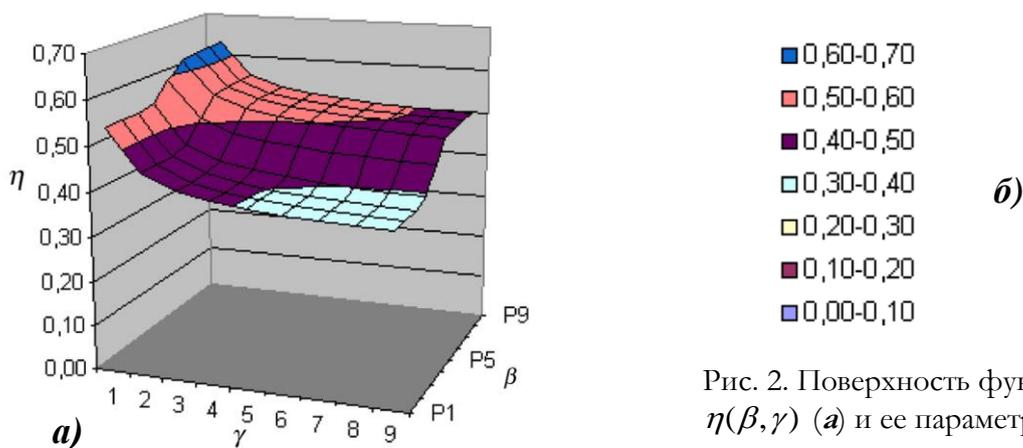


Рис. 2. Поверхность функции  $\eta(\beta, \gamma)$  (а) и ее параметры (б)

Таблица 3 - Значения доли  $\eta_{ij}$  налогов по их видам и по диагонали поверхности функции  $\eta(\beta, \gamma)$

Диагональное сечение поверхности функции $\eta(\beta, \gamma)$	
Обозначение	Параметр
$\eta_{19}$	0,63
$\eta_{28}$	0,55
$\eta_{37}$	0,53
$\eta_{46}$	0,51
$\eta_{55}$	0,46
$\eta_{64}$	0,40
$\eta_{73}$	0,39
$\eta_{82}$	0,38
$\eta_{91}$	0,38

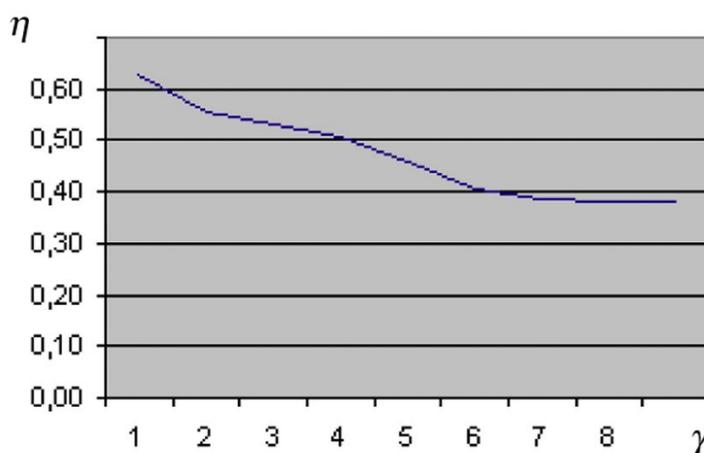


Рис. 3. Параметрический вид диагонального сечения функции  $\eta(\beta, \gamma)$

Относительное различие между крайними значениями  $\eta_{19}$  ( $\beta = 0,10$ ,  $\lambda = 0,37$ ,  $\eta = 0,63$ ,  $\varepsilon = 0,00$ ) и  $\eta_{91}$  ( $\beta = 0,90$ ,  $\lambda = 0,00$ ,  $\eta = 0,38$ ,  $\varepsilon = 0,62$ ) в соотношении достигает

$\frac{0,63}{1-0,63} / \frac{0,38}{1-0,38} \approx 3$ . Это означает, что при условии  $\beta = 0,10$  одна условная единица зарплаты обходится предприятию в 1,5 ус-

ловных единиц налога. Если  $\beta = 0,90$ , то на одну условную единицу прибыли приходится платить до 0,5 условных единиц налога.

В ситуации, когда изымается до 40% ДС, предприятие теряет устойчивость, то есть способность противостоять возмущающим воздействиям и восстанавливать свое поведение через параметры управления даже после снятия этого возмущения. Условие, при котором ДС делится поровну ( $\lambda = 0,33$ ,  $\eta = 0,33$ ,  $\varepsilon = 0,33$ ) между участниками экономических отношений, в экономических системах не рассматривается. Крайне негативным считается вариант ведения хозяйства с установлениями любой ДС и минимума зарплаты. В этом случае у предприятия с относительно большой долей ДС и без учета интересов трудового коллектива в виде зарплаты снижается налоговый пресс и начинается процесс монополизации.

Условием конкурентной мотивации исполняемых процессов становится необходимость рационализации стратегических показателей бездефицитного бюджета и, соответственно, ставки налога.

Основные противоречия при ведении бизнеса в туристической системе снимаются при наличии стабильного спроса на предоставляемые услуги. Для этого услуги следует сопровождать такими социальными и мотивационными преимуществами, которые являются насущно необходимыми для человека в его эпизодическом появлении в географической зоне или на маршруте траверса и без которых исчезают мнемонические преимущества биологического и психофизиологического свойства. Подобная задача решается при условии создания системы типа «человек – человек» с объектом и источником ситуационного воздействия внутри туристической сферы. Объектом считаем хозяина (арендатора) территории как наемного работника туристического сервиса, а источником – непосредственно путешественника, прибывающего из внешней среды. То есть в подобном замысле человек (турист) приезжает к человеку (хозяину), у которого имеется вся хозяйственная и спортивная инфраструктура в виде, соответственно, компонентов проживания, быта, питания, обмундирования, оснастки.

Нужды (товарный спрос первого уровня  $TC_1$ ) потребителей туристических услуг, как их

чувства в целевой ориентации на конкретный продукт, последовательно перерастают в потребность (товарный спрос второго уровня  $TC_2$ ) и далее в запрос (товарный спрос третьего уровня  $TC_3$ ), формируя потребительский спрос  $TC$  (рис. 4).

При условии, что  $TC_1 > TC_2 > TC_3$  фирмы туристического профиля могут ориентироваться на, соответственно, максимальный, средний или минимальный уровни планирования. Причем, чем выше уровень планирования, тем выше трудоемкость установления абсолютных величин параметров этого процесса, реализуемого в данном случае через операции наблюдения. Так, для установления параметров  $TC_1$  и  $TC_2$  нет путей, кроме опросов, хотя во втором случае уже находятся или встречаются частичные отклики клиентов, возникающие на основе результатов предварительно проведенных ими поисков.

Спрос есть обобщающая функция ( $\sum_{i=1}^3 TC_i, i = \bar{1,3}$ ) в операциях анализа, и помимо данных опросов включает в себя информацию о бронированиях и приобретениях прав на конкретное обслуживание. Результаты мониторинга с обязательным прогнозом развития ситуации обрабатываются в субъекте управления и предоставляются в систему логической оценки, содержащей функцию строго разделительного ИЛИ. Здесь информация о предложениях и разработках ( $PI_i$ ) сопоставляется с результатами обобщения наблюдений по спросу и в виде рекомендуемой рекламной рекомендации и (или) конкретных данных о вакансиях ( $\Delta TC_i$ ) распределяется потребителям. Посещение офисов, изучение каталогов, посещение ярмарок туров, изучение аудио- или видеoinформации – вот неполный перечень рекомендаций.

Распространяемая потребителям информация о конкретных вакансиях ( $\Delta TC_i = PI_i - TC_i$ ) может иметь как положительное, так и отрицательное значение в зависимости от значений параметров спроса  $TC_i$  и предложения  $PI_i$ . Планируемая ситуация, создаваемая на основе ожиданий:  $PI_i \geq TC_i$ , а естественное течение процесса, как правило, имеет такую результативность:  $PI_i < TC_i$ .

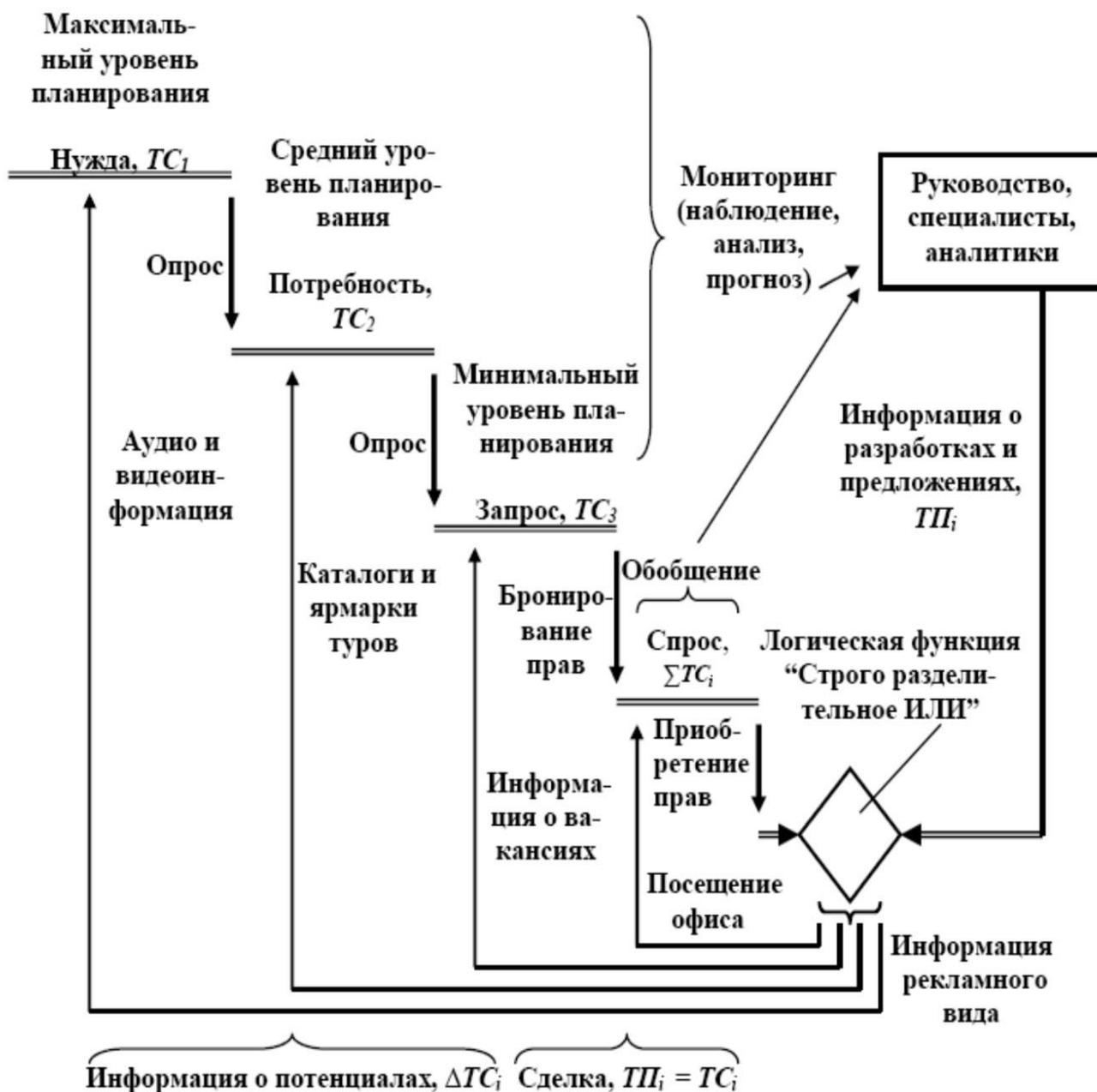


Рис. 4. Схема организации цикла реализации услуг

Логическим сравнением объема приобретаемых прав на услуги относительно их реального наличия реализуется условие критериальной оценки ситуаций. При этом критерий является относительным и объективным, имеет параметрический диапазон, необходим и достаточен для сравнения потоков  $\Pi$  и  $TC$ .

Первым условием конкурентоспособности бизнеса определим его способность преодолевать естественные нагрузки экономики. Затем бизнес обязан выигрывать в объективно существующих потоках. В третьем случае обязательно развивать первоначально заданный импульс и не надеяться на инерционные процессы.

Достижение названных условий произой-

дет в результате непрерывного совершенствования бизнеса в случаях:

1) естественного и мнемонического хода или изменения событий, протекающих в конкретной рабочей среде (относительно стабильный фактор производства любого вида) и с научно обоснованным рабочим процессом (динамично изменяемый фактор производства). Существование и прирост потенциала бизнеса обеспечивается совершенствованием и изобретательским уровнем функциональных действий кадровых исполнителей. При этом рабочая среда может под действием управляющих воздействий совершенствоваться, а равно упрощаться. В последнем варианте ресурсы в большей степени перете-

кают в оборотный фонд. При совершенствовании рабочей среды у рабочего процесса предпочтительней минимизировать адаптационные свойства. В зависимости от стратегических целей бизнес допустимо как специализировать, так и универсализировать. В случае упрощения рабочей среды важно расширить адаптационные свойства процесса, от чего бизнес универсализируется. В первом случае универсализация строится на человеческом факторе, а во втором – на аппаратных и программных средствах;

2) привлечения для развития инновационного потенциала бизнеса прогрессивных разработок, методов и способов, факторов производства из внешней среды;

3) получения инвестиционного или кредитного импульса и дальнейшего инерционного хода согласно пп. 1 и 2.

#### Использованные источники

1. Даровских, В.Д. Закономерности в менеджменте бизнеса // Машиностроитель. - М.,

2008. - № 11. - С.10-15. (Darovskih, V.D. Zakonomernosty v menedzmente biznesa//Mashinostroitel. – М., 2008. - #11. – S. 10-15)

2. Даровских, В.Д. Предпринимательское соперничество // Машиностроитель. - М., 2009. - № 6. - С. 12-19. (Darovskih, V.D. Predprinimatelskoje sopernichestvo//Mashinostroitel. – М., 2009. – #6/. - S. 12-19)

3. Даровских, В.Д. Объект управления в системе менеджмента и его выбор // Машиностроитель. - М., 2010. - № 11. - С. 12-18. (Darovskih, V.D. Objekt upravlenija v sisteme menedzmenta I ego vybor// Mashinostroitel. – М., 2010. - #11. – S. 12-18)

4. Даровских, В.Д. Системный подход к управляемому снижению порогового уровня рисков в страховании // Техника машиностроения. – М., 2010. - № 2. - С. 2-10. (Darovskih, V.D. Sistemny podhod k upravljaemому snizheniju porogovogo urovnja riskov v strahovanii//Technika mashinostroenija. – М., 2010. - #2. – S.2-10)

Май 2012 г.

## АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ НА РОСТ ВВП С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМ ОДНОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ УРАВНЕНИЙ

**Б. Сулайманова**, младший научный сотрудник, КТУ «Манас»

The purpose of this research is to study the impact of remittances on the gross domestic product of Kyrgyz Republic from 1993 to 2010, by using the method of simultaneous equations.

The results of model show statistically significant positive correlation of households' final consumption and imports with remittances. And simultaneously significant positive effect of consumption on GDP, and significant, but negative impact of imports to GDP were seen.

### 1. Введение

Государство и проживающие в нем домохозяйства на протяжении многих веков использовали различные способы передачи денежной массы в другие страны и другие регионы государства, соответственно для строительства новых зданий и для нужд частного потребления. Рассматривая денежные переводы в историческом разрезе, можно сказать, что они не являются новым феноменом. Но актуальность данной проблемы проявилась на фоне социально-экономического развития стран в связи с нарастающими темпами различий между бедными и богатыми госу-

дарствами в XX в. Например, среди первых работ, исследовавших влияние денежных переводов на внутреннюю экономику, стали научные труды экономистов, связанные с миграцией населения из Мексики в США в 1970-1980 гг.

Данная миграция явилась объектом исследования не только на макро-, но и на микро-экономическом уровне. Использовались разные методы сбора данных на уровне домохозяйств. К примеру, с помощью анкетирования исследовались типы и причины миграции, сопутствовавшие денежным переводам из США в Мексику. Так, например, в исследова-