

УДК 796.075

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ

*Валерий Иванович Григорьев, доктор педагогических наук, профессор,
Александр Владимирович Таймазов, кандидат экономических наук, соискатель,
Екатерина Владимировна Таймазова, соискатель,
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
(СПбГУЭФ)*

Аннотация

На основе кластерного анализа в статье дается развернутая характеристика бизнес-проектов: начиная от создания и продвижения и до реализации фитнес-услуг на потребительском рынке. Обсуждаются системные факторы рыночного позиционирования, детерминирующие динамику развития рынка услуг. Обсуждаемый в статье подход имеет глубокий методологический смысл, придавая фитнес-индустрии принципиально новые стимулы для развития. Кластерный анализ выявляет системные факторы рыночного позиционирования, детерминирующие динамику развития фитнес-индустрии. Это объективный и важный процесс для отрасли, повышающий ее конкурентоспособность. Он протекает в рамках сценарных вариантов, выработанных на основе существующих противоречий развития общества, культуры и цивилизации. Определившаяся тенденция в развитии рынка фитнес-услуг обретает сегодня характер социального императива, где потребности и интересы личности в выборе вида физической активности, являются приоритетными. Это позволяет сделать шаг к созданию инновационной модели физической культуры, раскрыть ее привлекательные константы цивилизованности.

Ключевые слова: бизнес-кластер, фитнес-услуги, диверсификация.

DOI: 10.5930/issn.1994-4683.2012.03.85.p73-77

CLUSTER ANALYSIS OF ECONOMIC EFFICIENCY OF THE FITNESS INDUSTRY

*Valery Ivanovich Grigoriev, the doctor of pedagogical sciences, professor,
Alexander Vladimirovich Tajmazov, the candidate of economical sciences, competitor,
Ekaterina Vladimirovna Tajmazova, the competitor,
The St.-Petersburg State University of Economy and Finance*

Annotation

Based on the cluster analysis the article gives the full characteristic of business projects: beginning from creation and advance and up to realization of fitness services in the consumer market. The system factors of market positioning, determining the dynamics of development of the market of services are discussed. The approach discussed in article has deep methodological meaning, giving to the fitness industry essentially new incentives for development. The cluster analysis reveals the system factors of market positioning determining dynamics of development of the fitness industry. It is objective and important process for the branch, raising its competitiveness. It proceeds within the scenario options developed based on existing contradictions of development of society, culture and civilization. The defined tendency in development of the market of fitness services finds today the character of social imperative where requirements and interests of the personality in choice of the type of physical activity are prioritized. It allows taking a step to creation of innovative model of physical culture, to open its attractive constants of civilization.

Keywords: business cluster, fitness services, diversification.

Анализ литературы позволяет утверждать, что методология исследования рынка фитнес-услуг, как развивающегося научного направления, находится в стадии становления. Вместе с тем, сегодня уже не вызывает сомнения тот факт, что развитие российской фитнес-индустрии проходит в контексте мировых тенденций и определяется объективными экономическими условиями – производственным потенциалом страны, уровнем финансового рынка, наличием конкуренции, экономической свободой субъектов рынков,

востребованностью фитнес-услуг и платежеспособностью разных групп населения.

Одной из проблем, поставленной в этой работе, является расширение исследовательского инструментария, предлагающего эконометрические решения с учетом неопределенности и стохастичности рынка услуг. Особую актуальность приобретает вопрос оценки экономической эффективности развития отрасли. Поддерживая и развивая методологический подход, предложенный в [1-4] мы считаем, что наиболее приемлемым методом решения этой проблемы является кластерный анализ. Он сфокусирован на построение атрибутивной схемы взаимодействия структурно связанных бизнес-кластеров: «Производство» – «Потребление» – «Маркетинг» – «Финансы» – «НИОКР» – «Персонал» по соответствующей целевой функции. Его использование позволяет определить граничную область между ними – реперную точку взаимодействия, оцениваемую по критерию эффективности, а также прогнозировать развитие отрасли в стохастическом поле ее возможных состояний. Дополняя друг друга бизнес-кластеры создают целостную, устойчивую в развитии систему. Графическая интерпретация взаимосвязи направлений управленческой и технологической деятельности, функций и задач, определяющих содержание каждого бизнес-кластера, представлена на рис. 1.

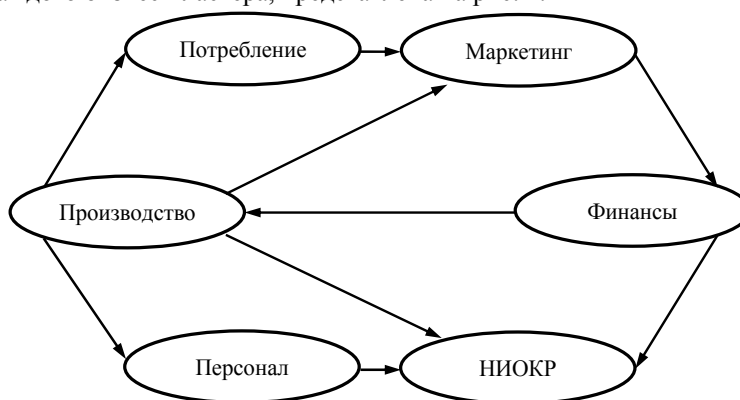


Рис. 1. Кластерная структура фитнес-индустрии

Если обратиться к рис. 1, то нетрудно заметить, что приведенная модель носит динамический характер и раскрывает совершенно иную конфигурацию связей, отражающих новые смыслы рыночных механизмов развития. Балансные связи характеризуют: эндогенность природы, перманентность процессов, структурность исследуемого объекта, стохастичность и нелинейность процессов развития, устойчивость модели к воздействию факторов энтропии, конкурентоспособность и динамику развития. Рассматриваемая структура бизнес-кластеров, безусловно, имеет интегрированный характер, охватывает все аспекты бизнес-проектов: начиная от создания, продвижения и реализации услуг. Изменение функциональной позиции компонентов кластера рассматривается как инновация.

Бизнес-кластер «Производство» характеризует процесс создания и кумуляции пакета основных услуг (физкультурно-спортивных, образовательных, зрелищных, консалтинговых, коммерческих, а также дополнительных услуг (диагностика и мониторинг состояния, SPA-процедуры, массаж). Он имеет выраженный комбинаторный характер и может прогнозироваться по вектору развития и направления экономического поведения.

Результаты кластерного анализа показывают, что минимальным уровнем коммерческого риска вложения средств обладают четыре пакета услуг:

- аэробные технологии;
- технологии, основанные на применении танцевальных программ;
- силовые технологии;
- единоборства.

Отметим, что характерной особенностью рассмотренных услуг, выполняющих функции цели-проекта, цели-программы и цели-результата, является возможность использования обучающих методик case study, action learning, advanced control, feedback, innovate learning. Они представлены в принципах и методах, обеспечивающих преодоление бихевиористской и рефлексологической направленности тренировки. Именно поэтому их сочетание в одном занятии позволяет выделить типические подгруппы ассортимента услуг с характерной спецификой, плотностью и вариативностью упражнений.

В кластере допускается формализация любого, не обозначенного на схеме структурного элемента. Резюмируя анализ бизнес-кластера, еще раз подчеркнем, что предлагаемое видение его структуры – дань определенному уровню научности и объективности системного подхода, контекстного объекту исследования.

Бизнес-кластер «Потребление» ориентирован на формирование структурных активов – техническое обеспечение, организационную структуру, обеспечивающих услуги необходимыми ресурсами. В кластере реализуются процессы, связанные с определением ценовой политики, ситуационной коррекции стоимости пакета услуг в зависимости от конъюнктуры рынка. Поэтому сюда входит и оценка потребительской удовлетворенности клиентов. По этим признакам в кластере происходит увязка целей с содержанием и направленностью услуги на удовлетворение витальных, социальных и эстетических потребностей. Кластер нацелен на преобразование гедонистических потребностей клиентов в экономическую категорию, позволяя фиксировать комбинаторику факторов влияния на востребованность услуги. Вместе с тем, практика показывает, что недостаточно высокий уровень удовлетворенности клиента одной из услуг, входящих в пакет, может негативно отразиться на конкурентоспособности фитнес-клуба.

Бизнес-кластер «Маркетинг» развивает подходы классического маркетинга с выделением новых товарных групп (торговые марки, франчайзинг, консалтинг, отдельные виды услуг). Он затрагивает процесс разделения труда, специализацию и кооперацию работы. Решение этой задачи предусматривает использование дополнительных производственных элементов в системе: специалисты – комплектование – программирование – партнерство (people – packing – programming – partnership) [3].

Анализ бизнес-кластера «Маркетинг» показывает, что наиболее перспективным направлением, с точки зрения имманентных закономерностей развития рынка, является диверсификация производства услуг, достигаемая за счет опережающего расширения их спектра, углубления специализации и дифференциации. Она стимулирует развитие инновационного потенциала и формирование новых кластерных связей, что придает услугам европейскую нормативность, где самопознание из экзистенциальной категории переходит в категорию практического знания о здоровом образе жизни.

Дифференциация услуг предусматривает стратегическую сегментацию, определяющую цели деятельности с точки зрения пользы для потребителя; управленческую сегментацию, направленную на планирование деятельности в каждом сегменте, и кластерную сегментацию, позволяющую контролировать проникновение услуги на каждый сегмент рынка.

Диалектически противоположными остаются процессы централизации и универсализации производства услуг, которые связаны с концентрацией производства услуг и снижением рисков дестабилизации развития фитнес-индустрии.

Бизнес-кластер «Финансы» характеризует движение финансовых ресурсов, необходимых производителям услуг. Он сфокусирован на достижение экономической эффективности отрасли, получения ожидаемой прибыли.

Повышение эффективности использования финансовых ресурсов связано с решением следующих задач:

– необходимостью разработки экономических стимулов и нормативных (налоговых) методов, связанных с предоставлением инвестиционного налогового кредита в виде

отсрочки платежа по региональным налогам, обеспечивающих инвестиционную привлекательность отрасли;

- обоснованием механизма финансирования отрасли с учетом федеральных и региональных целевых программ развития ФК, принципов государственного регулирования услуг;

- пересмотром методики детализации расходов по множеству мелких экономических статей, их ориентацию на фонд оплаты труда с начислениями социального налога, материальные и приравненные к ним затраты и расходы капитального характера, включая обоснование нормативов расходов на оплату труда;

- совершенствование административных механизмов регистрации юридических лиц, обязательной сертификации услуг и лицензирования деятельности, контроля деятельности хозяйствующих субъектов;

- обоснование законодательства о несостоятельности, обеспечивающее своевременную реструктуризацию объектов фитнес-индустрии.

На основе анализа рекомендуется выбор стартовых инвестиций активов при разработке инновационных услуг. Решение этих задач, безусловно будет способствовать достижению устойчивости инновационного развития и конкурентоспособности отрасли на потребительском рынке.

Бизнес-кластер «НИОКР» ориентирован на инновационное развитие услуг, путем генерации новых идей, технологизации управления и инструментализации контроля. Он позволяет применить признак нелинейности в отношении процессов интеграции новых технологий, достигать конкурентных преимуществ на рынке фитнес-услуг путем использования достижений науки последнего времени.

Трудности в характеристике рассматриваемого кластера возникают не на уровне возможного «поля трендов», а на уровне неопределенного векторного пространства. Ключом к решению проблемы конвергенции знаний является выделение информационных векторов и их междисциплинарных взаимосвязей. При их анализе целесообразно использовать процессный подход, опирающийся на информационные технологии – Work Flow и Enterprise Application Integration, EAI, ориентированных на обоснование концепции научных приоритетов с выраженной конвергенцией и синергией развития фитнес-услуг. Это позволяет сконцентрировать усилия на решении стратегических задач: формировании новых управленческих функций, целью которых является аккумулирование интеллектуального капитала, генерацией паттернов, распространение информации и передового опыта. При этом существенно возрастает гибкость и скорость реакции на изменение рынка услуг.

Бизнес-кластер «Персонал» сфокусирован на формировании человеческих активов – совокупности профессионально значимых знаний, качеств и опыта. Успешность решения этой задачи обусловлена необходимостью повышения профессионального гудвилла и субсидарности персонала. Безусловно, они требуют гармонизации связей между идентификационным и коммуникационным компонентами корпоративных отношений. Профессиональный гудвилл и субсидарность персонала становятся новым ресурсом развития отрасли. При ее реализации отрасль обретает устойчивое инновационное развитие – как некая цепь реализованных новшеств и условий их применения. Это касается всех сторон инновационной деятельности: поиска новых идей, создания и внедрения инновационных технологий и сетей, особой организации труда персонала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обсуждаемый в статье подход имеет глубокий методологический смысл, придавая фитнес-индустрии принципиально новые стимулы для развития. Кластерный анализ выявляет системные факторы рыночного позиционирования, детерминирующие динамику развития фитнес-индустрии. Это объективный и важный процесс для отрасли, повыша-

ющий ее конкурентоспособность. Он протекает в рамках сценарных вариантов, выработанных на основе существующих противоречий развития общества, культуры и цивилизации. Определившаяся тенденция в развитии рынка фитнес-услуг обретает сегодня характер социального императива, где потребности и интересы личности в выборе вида физической активности, являются приоритетными. Это позволяет сделать шаг к созданию инновационной модели физической культуры, раскрыть ее привлекательные константы цивилизованности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боуш, Г.Д. Бизнес-кластеры : теория и методология выявления структурного устройства // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 6 (72). – С. 28-35.
2. Григорьев, В.И. Динамика развития рынка фитнес-услуг в России // Актуальные проблемы развития фитнеса в России : сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. / Рос. гос. пед. ун-т им. А.И. Герцена. – СПб., 2009. – С. 7-15.
3. Титов, А.Б. Теория оценки эффективности маркетинговых коммуникаций / А.Б. Титов, А.А. Алексеев, В.И. Григорьев ; С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 65 с.
4. Тарасов, С.Б. Кластеры – как основа эффективного развития экономики региона / С.Б. Тарасов, А.Д. Викторов // Инновации. – 2007. – № 2. – С. 31-36.

REFERENCES

1. Boush, G.D. (2011), "Business clusters: theory and methodology of identifying structural device", *News at St. Petersburg University of Economics and Finance*, Vol. 72 No. 6, pp. 28-35.
2. Grigoriev, V.I. (2009), "Dynamics of development of the market of fitness services in Russia", *Actual problems of development of fitness in Russia: compendium of the all-Russian scientific-practical Conference*, pp. 8-15, publishing house of Herzen University, St.-Petersburg, Russian Federation.
3. Titov, A.B., Alekseev, A.A. and Grigoriev, V.I. (2000), *Theory of evaluating the effectiveness of marketing communications*, publishing house of St. Petersburg University of Economics and Finance, St.-Petersburg, Russian Federation.
4. Tarasov, S.B. and Viktorov, A.D. (2007), "Clusters – as a basis for the effective development of regional economy", *Innovation*, No.2, pp. 31-36.

Контактная информация: gr-finec2010@yandex.ru

УДК 378

САМОДИАГНОСТИКА КУРСАНТАМИ ВОЕННОГО ВУЗА ПРИОБРЕТЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

*Денис Владимирович Дорохов, Заместитель начальника 62 кафедры,
Военный учебно-научный центр Военно-воздушных сил (ВУНЦ ВВС «ВВА»),*

*Нелли Николаевна Кочетова, доктор педагогических наук, профессор,
Кубанский государственный университет,
г. Краснодар*

Аннотация

Профессиональная подготовка будущего специалиста в военном вузе будет соответствовать современным требованиям при ориентации на его профессиональное саморазвитие. Эффективность такого саморазвития может быть обеспечена внешними и внутренними индивидуально-ориентированными условиями и выражена в динамике компонентов готовности к данному виду деятельности как основному, востребованному профессионально-личностному качеству. Для само-